



NR 19 • 3. NOVEMBER 2010

EESTI KAUBANDUS-TÖÖSTUSKOJA HÄÄLEKANDJA, ASUTATUD 1925. AASTAL

Euroopa Ettevõtjate Parlament: Taas edukas!



▲ Pildil vasakult: Kaubanduskoja peadirektor Siim Raie, Sangar AS juhatuse esimees Gunnar Kraft, Nordic Hotels juhatuse esimees Feliks Mägi, Kaubanduskoja haridusnõunik Tiia Randma, Harju Elektri nõukogu esimees Endel Palla. Ettevõtjatest saadikutena osalesid EPE istungil veel Kaubanduskoja juhatuse esimees Toomas Luman, Uuemõisa Investi juhataja Koit Uus ja Standardi juhatuse esimees Enn Veskimägi.

14. oktoobril täitus Euroopa Parlamendi plenaaristungite saal Brüsselis enam kui 750 ettevõtjaga erineva suurusega ja erinevates valdkondades tegutsevatest ettevõtetest, kuid ühise ambitsiooniga: teha oma hää kuuldavaks ELi tasandil mitmes olulises küsimuses. Juba teist korda toimus Eurokodade (Eurochambres) korraldatud Euroopa Ettevõtjate Parlamendi (European Parliament of Enterprises – EPE) istung.

Avasessioonis kõnelnud Euroopa Parlamendi president Jerzy Buzek ütles: „Ma usun, et see on väga kasulik panus meie tööle ja ma ootan põnevusega teie soovi-tusi.“ Euroopa Komisjoni president Herman Van Rompuy lisas: „Ettevõtlus on Euroopa majanduse kandev jõud. Teie kaasamine otsustamisprotsessi on ELi jaoks asendamatu.“

Istungisessioonid kujutasid endast konstruktiivset arvamuste vahetamist ettevõtjate ja Euroopa Parlamendi ja Komisjoni vahel. Istungit kokku võttes lausus Eurokodade president Alessandro Barberis: „Ma olen tänulik, et Euroopa Ettevõtjate Parlamendi liikmed on võtnud tõsiselt oma kohustusi esindades enam kui 20 miljonit Euroopa ettevõtet. Nüüd tuleb vastutus üle meile, Eurokodadele, tagamaks EPE tulemuste ja sõnumite laialdane levik ja efektiivne kasutamine.“

Jätukub lk 13 ►

TÄNA LEHES:

- ▶ Muudatustest elektrituruseaduses
- ▶ Sotsiaalselt vastutustundlikust restruktureerimisest ELis

- ▶ ATA märkmikust
- ▶ EMSK 2010-2013 aasta tööprogramm ja prioriteedid

- ▶ e-CERTIS – uus hanke-dokumentide andmebaas
- ▶ Trendidest ja tootearendusest toiduainetööstuses



Tööjõupuudus tõmbab ekspordikasvule pidurit

Eesti ettevõtjatel napib ekspordi arendamiseks müügitöö oskusi, kuid samas ei pöörata sellele probleemile suurt tähelepanu, selgus Kaubanduskoja ja Konjunktuuriinstituudi Eesti ettevõtjate ekspordiprobleemide uuringust.

Konjunktuuriinstituudi direktor Marje Josing ja Kaubandus- Tööstuskoja peadirektor Siim Raie tutvustasid 25. oktoobril Konjunktuuriinstituudi ja Kaubanduskoja uuringut Eesti ekspordifirmade probleemidest – küsitleti kokku ligi neljasadat firmat.



Konjunktuuriinstituudi direktor Marje Josingu sõnul on ekspordi arendamisel ettevõtjate suurim mure teadmised- oskused müügitöö osas ning kvalifitseeritud tööjõu puudus. Paremini tulevad toime suured rahvusvahelised ettevõtted, väiksemad tootjad peavad aga rohkem omavahel koostööd tegema.

Uuring Eesti ekspordifirmade probleemidest näitas, et kõrgeast tööpuudusest hoolimata napib oskustöölisti isegi tekstiilitööstuses, rääkimata infotehnoloogiast või metalli-

firmadest. Sellest võib saada tõsine ekspordikasvu takistus, hoiatas Eesti Konjunktuuriinstituudi direktor Marje Josing. Kasvuraskused võivad tekkida ka sellest, et juba praegu positsioneerib valdav enamus Eesti eksporditöötajate kõrge kvaliteedi ja keskmise hinnatase-mega müüjaks. Segi on Eesti firmadel ka konkurentsieelused ja -eelised. Enamik peab oma peamiseks konkurentsieeliseks kõrget kvaliteeti ja paindlikkust, mis paraku on pelgalt eeldus välisurule minekuks. „Brändi ja müügi osas on Eesti ettevõtjatel alles palju arengu-

ruumi,“ ütles Josing. Ettevõtjad tunnistavad ka ise, et välisurule mineku teeb raskeks kitsas kontaktvõrk ja vähene müügi-alane kompetents, kuid viimastel aastatel on panustatud siiski rohkem tootearendusse ja tootmis-seadmetesse, mitte müügi-oskuste arendamisse või vastavate väliseksper-tide kaasamisse.

Eesti ettevõtjate suurim probleem on teadmiste ja oskuste puudus ekspordi arendamisel – mida väiksem ettevõtte, seda suuremad probleemid müügi-ga. Uuringust tuleb

selgelt välja Eesti eksporditajate vähenenud koostöövalmidus, mis võimaldaks välisurugudel osaleda suuremates hangetes või vastu võtta suuremaid tellimusi. **T**

Uuringuga saab tutvuda Kojas veebilehel www.koda.ee rubriigist Teenused ▶ Toimunud seminarid ▶ Eesti ettevõtete ekspordiprobleemide uuring.



SIIM RAIE
Peadirektor

Leia endale vajalikud inimesed Talendid koju! portaalist

„Kas see pole mitte liiga pretensioonikas üleskutse?“, kuulsime Talendid koju! projekti alustades. „Kas pole meil endil mitte juba piisavalt töötuid, miks uusi inimesi vaja juurde kutsuda?“, kuuleme jätkuvalt.

Julgustust selle tegevuse ettevõtmiseks andis Eesti ettevõtete küsitlemine. Puudus kvalifitseeritud tööjõust ning ka lihtsalt inimestest, kellel on tööle kaasa tuua rahvusvahelisust kõige laiemas mõttes, on suur. Seda kinnitab ka meie läbi viidud eksporditakistuste uuring. Paljuräägitud majanduse struktuuri muutmine ja teadmispõhisus rahvusvahelises konkrentsis ei ole mõeldavad üksnes kodumaiste teadmiste ja oskuste najal. Üheksakümnendate alguses oli populaarseks sõnaks *knowhow*, mida välismaalt toomas käidi. Täna on samatähenduslikuks menukaks väljendiks teadmiste siire. Võib küll arvata, et kõik teadmised on meile kättesaadavad internetist, ole vaid aktiivne ja ammuta, kuid palju suurem mõju on neil teadmistel, mida andekas koju siirdunu ka ellu rakendab.

Vaadates ringi ja arutledes, kes võiksid meie ettevõtteid rahvusvahelisemaks muuta, jõudsime üsna kiiresti ikkagi siitsamast pärit inimesteni. 500 välismaale õppima ja elama suundunud noore inimese küsitlemine näitas, et kodust kaugemale on mindud lootuses saada parem haridus ning soovist ennast proovile panna. Tagasipöördumise

põhjused ei saa olla nendest erinevamad – haridusteele loomulikult järgnev tööpõld on samasugune otsuse langetamise koht. Otsuse teeme olemasolevate võimaluste ja pakkumiste piires. Juba kuus kuud kodust eemal olles säilivad küll sidemed perekonnaga ja uudistega ollakse kursis *online*-meedia kaudu, kuid tööturul toimuv hägustub ja asjad, millest me midagi ei tea jäävad tavaliselt meie otsustuste hulgast välja. Asju, mida meile ei pakuta me tavaliselt ju ka ei osta.

Algatatud Talendid koju! portaali (www.talendidkoju.ee) ülesanne ongi see tühimik täita – anda välismaal pikaajalistelt õppivatele noortele võimalus saada tööpakkumisi, mis sobituks nende varasemate valikutega – rahvusvahelise kogemuse, uue suhtevõrgustiku, multikultuursete organisatsioonide ja muidugi enese proovilepanemisega.

Vaid 11% meie küsimustele vastanutest ütles, et on jäädavalt välismaal. Kaks kolmandikku on võrdse pakkumise korral nõus kodumaale tagasi pöörduma. Siinkohal on oluline ka märkida, et „võrdne pakkumine“ ei tähenda mitte sama palganumbrit, vaid palka, mis võimaldab võrreldavat elatustaset.

Põhjuse tagasipöördumiseks ei anna üksnes tööle asumine sobival ametikohal, aga ka võimalus alustada oma ettevõtlusega. Kõige rohkem õpib meie noori just Lääne-Euroopa, USA ja Venemaa ülikoolides. Ettevõtlusega alustamine on enamikus neist kaugelt vaevarikam kui Eestis. Midagi defitsiitsemat ja väärtuslikumat, kui alustav ettevõtja, täna majanduses pole. Juhtida rahvusvahelist äri just Eestist on täiesti võimalik ja mõistlik. Mitmed küsitluteadused tunsid huvi just ettevõtte loomist puudutava info vastu.

Ei saa mööda vaadata ka sellest, et pikaajaliselt välismaal õppivad noored töid ise tagasipöördumise argumentidena välja perekonna ja sõprade asumise Eestis. Pikaajalisel viibimisel välismaal aetakse juured loomulikult kohalikku mulda ning perekondade tagasi kutsumine sisaldab juba palju rohkemaid aspekte, kuid just õpinguid lõpetavate noorte puhul peame oma pakkumiste ja infoga õigel ajal õiges kohas olema.

Õpingute käigus on võimalik siduda noori ka praktikakohtade (suveks tulla ikka koju), lõputööteemade ning stipendiumitega. Viimaseks näitas valmisolekut üles küll vaid

kümnendik meie küsitletud ettevõtetest, kuid algatuseks on meeldiv seegi. Nagu ka fakt, et välismaale on mindud õppima just neid erialasid, mille vastu meie ettevõtetele huvi kõige suurem – tehnoloogia ja täppisteadused.

Talendid koju! pole lihtsalt kampaania – meie soov on sellest kujundada pikemaajalisem ja süsteemne tegevus, mis aitab kaasa Eesti organisatsioonide rahvusvahelise haarde laienemisele ning n-ö värske vere ja ideede jõudmisele maarjamaale läbi nende, kellele see maa pole võõras.

Et tegu pole utoopilisega eesmärgiga, näitab ka fakt, et kolme nädalaga on ennast Talendid koju! portaalis registreerinud ligi 300 talenti, kellest esimesed on juba ka tööandjatega läbirääkimistesse asunud.

Lõppude lõpuks pole isegi füüsiline tagasipöördumine see kõige olulisem. Kui me suudaks välismaal elavaid ja õppivaid Eestist pärit inimesi kutsuda tööle meie ettevõtete heaks uuel kodumaal, siis oleme taas leidnud võimaluse Eestist laienendada. Kutsun kõiki liikmeid esiteks tutvuma portaaliga ning vajadusel ja võimalusel kasutama seda vajamineva tööjõu otsimisel. **T**

Sisukord

Juhtkiri

Leia endale vajalikud inimesed 3
Talendid koju! portaalist

Konjunktuur

Tööjõupuudus tõmbab ekspordikasvule pidurit 2

Seadusandlus

Elektrituruseaduse muutmise eelnõust 5
ja taastuenergiatoetusest

Halduskoormuse vähendamise aktiaseltside 6
ühinemise ja jagunemise puhul

Sotsiaalselt vastutustundlik 8
restruktureerimine Euroopa Liidus

Koja gallupid 9

Euroopa uudised

„Üheskoos loome säästva Euroopa“ 10

Tagasivaade

Euroopa Ettevõtjate Parlament: Taas edukas! 13

Väliskaubandus

ATA märkmikust 14

Uus andmebaas e-CERTIS: rahvusvahelistel 15
hangetel nõutavate hankedokumentide kohta

Innovatsiooniveerg

Toiduainetööstuse hetkeseis, 16
trendid ning tootearendus

Sotsiaalne ettevõtlus

Kuidas pakkuda tuge lapsevanematele laste 17
sotsiaalsete oskuste arendamiseks ja
riskikäitumise ennetamiseks

Vastutustundlik ettevõtlus

Coca-Cola HBC AS 18

Juhtimisveerg

Musta pori näkku. Tagantjärele, 20
aga see-eest mõnuga!

Teated

Koostööpakkumised 24

Riigihanketeated 24

Liikmelt liikmele 25

Juubilarid 26

Kalender

- 4. november** **Infopäev „Tolli infosüsteemide kasutamine praktikas“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Marju Männik • Tel: 604 0079 • E-post: marju.mannik@koda.ee
- 8., 9. ja 15. nov** **Ekspordiplaani koostamise koolitus Pärnus**
TÜ Pärnu Kolledžis (Ringi 35, Pärnu)
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
- 10. november** **Ekspordi Akadeemia seminar**
„Efektiivse koostöö kasumlikkus“ tippjuhtidele
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
- 11. november** **Ekspordi Akadeemia seminar**
„Efektiivse koostöö kasumlikkus“ keskastmejuhtidele
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
- 11. november** **Hommikukohv suursaadikuga: Eesti suursaadik Taanis Meelike Palli**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Priit Raamat • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee
- 11. november** **Seminar „Müük ja müügitehnikad“**
Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2, Tartu)
Toomas Hansson • Tel: 744 2196 • E-post: toomas.hansson@koda.ee
- 15. november** **Välismessikoolitus Tartus**
Hotellis Kantri (Riia mnt 195)
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
- 16. november** **Turu-uuringute koostamise koolitus Tartus**
Hotellis Kantri (Riia mnt 195)
Haili Kapsi • Tel: 604 0078 • E-post: haili@koda.ee
- 16. november** **Seminar „Aktuaalsed maksumuudatused ja maksuprobleemid kohtupraktikas“**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Kati Krass • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee
- 23. november** **Ekspordi Akadeemia seminar „Trendid“ tipp- ja keskastmejuhtidele**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
- 23.–24. nov** **Kontaktkohtumised säästliku ehitusega tegelevatele ettevõtjatele ja organisatsioonidele Västeras, Rootsis**
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
- 1. detsember** **Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames**
Kristy Tättar • Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee
- 2., 3. ja 9. dets** **Ekspordiplaani koostamise koolitus Rakveres**
Lääne-Viru Maavalitsuse saalis (Kreutzwaldi 5)
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
- 8. detsember** **Ekspordi Akadeemia seminar „Innovaatilised võimalused kulude optimeerimiseks“ tipp- ja keskastmejuhtidele**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn)
Eva Maran • Tel: 604 0083 • E-post: eva@koda.ee
- 17., 18. ja 24. jaan** **Ekspordiplaani koostamise koolitus Võrus**
Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskuses (Kreutzwaldi 34)
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee
- 17. jaanuar** **Välismessikoolitus Tallinnas**
Kaubanduskojas (Toom-Kooli 17)
Lidia Friedenthal • Tel: 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee



MAIT PALTS

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna juhataja

Elektrituruseaduse muutmise eelnõust ja taastuvenergiatoetusest

Viimasel ajal on palju kõneainet pakkunud taastuvenergiaallikatest toodetud elektrienergia toetamine ehk otsemalt öelduna toetuste vähendamine. Kuigi praegune elektrituruseaduse redaktsioon, mis toetuse määrasid muutis, kehtib alles möödunud talvest, on tänaseks koostatud põhjalik analüüs sellest, miks vähem kui aasta kehtinud toetuse määrad ei ole jätkusuutlikud ja vajaksid muutmist.

Lühidalt:

Elektrituruseaduse muutmise eelnõuga soovitakse loobuda fikseeritud toetuse põhimõttest. Uue toetuskeemi kohaselt ei ole toetus enam kindla fikseeritud väärtusega, vaid arvutatakse Konkurentsiameti otsusega kooskõlastatud hinna ja eelmise kalendrikuu kaalutud keskmise börsihinna vahena.

■

Konkurentsiamet kontrollib tootja taotluse alusel tema majandustulemusi ning kui investeeritud kapitali tootlikkuse määr on alla 10%, võib tootjale kooskõlastada toetuse, mis tagaks tootlikkuse määra 10%. Ehk siis oleks toetust võimalik saada vaid neil tootjatel, kelle kapitali tootlikkuse määr jääb alla 10%.

On igati põhjendatud ja vajalik, et enne iga olulise majandusliku mõjuga eelnõu koostamist oleks koostatud analüüs selle kohta, millised on praeguse olukorra probleemid, lahendusvariandid ning millised mõjud kaasneksid nii kehtiva olukorra jätkumisega kui ka muudatustega. Analüüs peaks andma vastused sellele, mida on vaja muuta ning millised mõjud kaasneksid seaduse muutmise või muutmata jätmisega. Kõnealuse eelnõu puhul on Konkurentsiamet

vastava analüüsi ka koostanud. Selle kesksemaid järeldusi on, et vähem kui aasta tagasi jõustunud seadusemuudatused on sisuliselt riigi huve kahjustavad, tootjate huve ebaõiglaselt soosivad ning neid tuleks oluliselt muuta. Tekib küsimus, miks ei eelnenud vastavat analüüsi juba viimastele muudatustele. Valdkonnas, kus investeringud on väga mahukad nagu need on energia infrastruktuuri rajamisel ning kus riigil peaks olema pikaajaline plaan turu reguleerimiseks, on

nii sagedad muudatused ilmselgelt õiguskindlust halvendavad. Teisest küljest on iga seadus muudetav ning kui mõjuvad põhjused selleks on olemas, tuleb muudatusi arutada.

Eelnõuga soovitakse loobuda fikseeritud toetuse põhimõttest

Kehtiva elektrituruseaduse (EITS) kohaselt lähtutakse taastuvatest energiaallikatest energia tootmise toetuse maksimisel põhimõttest, et



toetust võib maksta toodetud elektrienergia ühiku eest 12 aasta jooksul kindla hinnaga, sõltumata elektri turuhinnast ning investeringute maksumusest. Ehk siis seadus ütleb ära konkreetsed toetuse summad, mida taastuvatest energiaallikatest elektri tootjale makstakse. Eelnõuga soovitakse fikseeritud toetuse põhimõttel aga loobuda. Uue toetusskeemi kohaselt ei ole toetus enam kindla fikseeritud väärtusega, vaid arvatatakse Konkurentsiameti otsusega kooskõlastatud hinna ja eelmise kalendrikuu kaalutud keskmise börsihinna vahena. Samuti nähakse ette, et Konkurentsiamet kontrollib tootja taotluse alusel tema majandustulemusi ning kui investeeritud kapitali tootlikkuse määr on alla 10%, võib tootjale kooskõlastada toetuse, mis tagaks tootlikkuse määra 10%. Ehk kokkuvõtvalt oleks toetust võimalik saada vaid neil tootjatel, kelle kapitali tootlikkuse määr jääb alla 10%. Konkurentsiameti poolt toetuse kooskõlastamisel tuleks võtta arvesse sedagi, et toetuse arvutamise aluseks olev summa ei tohi ületada 100 senti, kui tootja kasutab taastuvaid energiaallikaid või 66 senti, kui elektrienergiat toodetakse töhüsa koostootmise režiimil (toodetakse soojust ja elektrit koos).

Toetuse maksmine tuleks otsustada iga aasta kohta uuesti

Eelnõu kohaselt tuleks toetuse maksmine otsustada iga aasta kohta uuesti ning toetust võib maksta kuni 12 aastat tootmise alustamisest alates. Täiendava piiranguna ütleb eelnõu, et toetust ei maksta, kui elektrienergia ühe kilovatt-tunni noteeritud börsihinna kalendrikuu kaalutud keskmise on suurem Konkurentsiameti kooskõlastatud toetuse arvutamise aluseks olevast määrest.

Võrreldes kavandatavaid muudatusi kehtiva seadusega on ilmselge, et muutused oleksid suured. Paratamatult tekib küsimus sellestki, kas toetuse maksmine vaid madala tootlikkusega elektritootmisele oleks eelnõus toodud kujul ikkagi põhjendatud. Kas see motiveeriks ka tootlikkust suurendama või investeerima kõrgema tootlikkusega infrastruktuuri arendamisse? Kas selline lähenemine toetuste andmisel vastab võrdse konkurentsi põhimõtetele jne. Juhul, kui süsteemi niivõrd põhimõtteliselt muuta, peaksime olema kindlad,

Toetuse maksmine tuleb otsustada iga aasta kohta uuesti ning toetust võib maksta kuni 12 aastat tootmise alustamisest alates. Toetust ei maksta, kui elektrienergia ühe kilovatt-tunni noteeritud börsihinna kalendrikuu kaalutud keskmine on suurem Konkurentsiameti kooskõlastatud toetuse arvutamise aluseks olevast määrest.

et seda ei ole vaja aasta või paari pärast jälle uuesti teha. Nenditakse ju ka samas Konkurentsiameti analüüsis, et aastal 2013 muutub eeldatavasti CO₂ kauplemise süsteem. Ei ole välistatud, et seejärel jõutakse jällegi olukorrani, kus võib olla vajalik toetuste süsteemi muuta. **T**

Kõigil, kellel eelnõu osas suurem huvi, võivad sellega tutvuda Koja veebilehel www.koda.ee.

Pole saladus, et äriühingute jaoks kehtib ühinemise ja jagunemise läbiviimisel küllaltki suur hulk teabekohustusi (raamatupidamise vahearannete koostamine, ühinemis- ja jagunemislepingute kättesaadavaks tegemine jne), millest nii mõnedki võivad tunduda teatud juhtudel üleliigsed ja koormavad, seda mõnel juhul isegi teostamisviisi poolest. Eelviidatud direktiiv püüabki ühtlustada ja lihtsustada ühinemise ja jagunemise läbiviimist EL liikmesriikides. Tuleb rõhutada, et direktiiv 2009/109/EÜ ei näe ette ühte ja konkreetset regulatsiooni, mille kõik liikmesriigid üle peavad võtma, vaid annab võimaluse valida erinevate lahenduste vahel. Oluline on valida see variant, mis sobib meie õiguskeskkonda kõige paremini.

Börsiettevõttel kaob vahebilansi koostamise kohustus, kui ta on ette nähtud korras avalikustanud ja teinud kättesaadavaks poolaastaruande

Kehtiv seadus näeb ette nii ühinemise kui ka jagunemise puhul, et kui aktsiaseltsi viimane majandusaasta aruanne on koostatud varem kui kuus kuud enne ühinemis- või jagunemislepingu sõlmimist, koostatakse majandusaasta aruande nõuetele vastavalt bilanss (vahebilanss) viimase veerandaasta seisuga, mis esitatakse aktsionäridele tutvumiseks. Direktiivi kohaselt pole börsiettevõttel vahearande (vahebilanss) koostamise kohustus, kui börsiettevõtte on ette nähtud korras avalikustanud ja teinud kättesaadavaks poolaastaruande. Lisaks annab direktiiv liikmesriikidele õiguse kehtestada selline regulatsioon, mille kohaselt pole vahearande koostamine nõutav, kui kõigi ühinemises osalevate aktsiaseltside kõik aktsionärid

on nii otsustanud. Direktiivi ülevõtmisel on vaja otsustada, kas selline võimalus peaks olema ka Eesti seaduses. Tõepoolest, kui tegemist oleks formaalsusega, millel sisuline tähendus või vajadus puuduks, siis oleks mõistlik selline võimalus ette näha. Samas vajab kindlasti täiendavat kaalumist see, kas kõnealune võimalus võib ohustada võlausaldajaid või teisi huvitatud isikuid või tuua kaasa muid negatiivseid tagajärgi.

Võimalik kaotada topeltaruandlus – mitterahalise sissemakse eraldi hindamine ühinemisel või jagunemisel

Kehtiv seadus sätestab, et kui ühendav ühing on aktsiaselts, mille aktsiakapitali seoses ühinemisega suurendatakse, või kui ühinemisel asutatakse uus aktsiaselts, tuleb aktsiaseltsi mitterahalise sissemakse hindamiseks ettenähtud korras hinnata, kas ühendatavate ühingute varast piisab aktsiakapitali suurendamiseks või asutatava aktsiaseltsi aktsiakapitaliks. Samamoodi tuleb mitterahalist sissemakset hinnata olukorras, kui omandav ühing on aktsiaselts, mille aktsiakapitali seoses jagunemisega suurendatakse, või kui jagunemisel asutatakse uus aktsiaselts. Vastava mitterahalise sissemakse väärtust hindavad üldjuhul vastavad eksperdid ning hindamist peab omakorda kontrollima audiitor.

Direktiiv annab liikmeriikidele õiguse kehtestada regulatsioon, mille kohaselt ei nõutaks eelkirjeldatud olukordades topeltaruandlust (mitterahalise sissemakse eraldi hindamist ühinemisel või jagunemisel) kui koostatakse sõltumatu eksperdi aruanne ühinemis- või jagunemislepingu kohta. Täiendavalt näeb direktiiv ette, et kui liikmesriigi õiguses siiski nõutakse



MART KÄGU

Poliitikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Halduskoormuse vähendamiseks aktsiaseltside ühinemise ja jagunemise puhul

Eestis tehakse hetkel ettevalmistusi direktiivi 2009/109/EÜ ülevõtmiseks.

Kõnealuse direktiivi eesmärk on vähendada eelkõige halduskoormust aktsiaseltside ühinemisel ja jagunemisel. Sellega seoses muutuvad varasemad direktiivid, mis puudutavad aktsiaseltside aruandlus- ja dokumenteerimise nõudeid.

Muudatused puudutavad ka aktsiaseltside ja osahingute piiriülest ühinemist.

eraldi aruannete koostamist, siis koostavad vastavad aruanded samad eksperdid. Ka siin on vaja kindlasti kaaluda ühelt poolt direktiivis pakutud võimalustega arvestamist ja teiselt poolt nende vajalikkust kehtivat regulatsiooni silmas pidades.

Ühinemise ja jagunemisega seotud dokumentide avalikustamise nõuete lihtsustamine

Kehtiv seadus nõuab seda, et vähemalt üks kuu enne ühinemist otsustavat üldkoosolekut võimaldab juhatus aktsiaseltsi asukohas aktsionäridel tutvuda ühinemist või jagunemist puudutavate dokumentidega (vastavad lepingud, aruanded). Lisaks tuleb üks kuu enne ühinemist otsustavat üldkoosolekut esitada juhatusel äriregistri pidajale ühinemisleping ning avaldada ametlikus väljaandes Ametlikud Teadaanded teade ühinemislepingu sõlmimise kohta. Ühinemislepinguga peab olema võimalik tutvuda registriosakonnas ja juhatuse poolt määratud kohas. Analoogetes kohustused eksisteerivad ka jagunemise puhul. Direktiiv näeb ette, et avalikustamise nõude asendab see, kui ühinemis- või jagunemisleping jm seaduses ette nähtud dokumendid

tehakse avalikkusele tasuta kättesaadavaks aktsiaseltsi veebilehel vähemalt üks kuu enne vastava lepingu üle otsustava üldkoosoleku kuupäeva. Alternatiivse lahendusena näeb direktiiv ette, et avalikustamine leiaks aset äriregistri veebilehel või mõnel muul liikmesriigi poolt selleks määratud veebi-

Avalikustamise nõude asendab see, kui ühinemis- või jagunemisleping jm seaduses ette nähtud dokumendid tehakse avalikkusele tasuta kättesaadavaks aktsiaseltsi veebilehel vähemalt üks kuu enne vastava lepingu üle otsustava üldkoosoleku kuupäeva. Alternatiivse lahendusena näeb direktiiv ette, et avalikustamine leiaks aset äriregistri veebilehel või mõnel muul liikmesriigi poolt selleks määratud veebilehel.

lehel. Sealjuures ei või nõuda aktsiaseltsilt sellise avalikustamise eest eraldi tasu. Kirjeldatud avalikustamise korral kaoks ära ka kohustus edastada asjaomaste dokumentide ärakirjad aktsionäridele, kui vastavalt veebilehelt on võimalik alla laadida ja printida vastavate dokumentide koopiaid.

Eelkirjeldatud avalikustamise nõue arvestaks kahtlemata tehnilist arengut ja võimalusi ning oleks vähemkoormav (nii ajaliselt kui ka rahaliselt) aktsiaseltsi ühinemise või jagunemise läbiviimisel, mistõttu on selline muudatus kindlasti tervitatav. Omaette kaalumist vajab aga asjaolu, kas dokumentide avaldamine võiks aset leida aktsiaseltsi poolt valitud veebilehel (nt võimalus valida aktsiaseltsi ja äriregistri veebilehe vahel) või peaks eksisteerima üks ja ainus veebileht, kus avalikustamine saab toimuda.

Direktiivi ülevõtmisel on vaja analüüsida kehtivat õigust ja direktiivis pakutud lahendusi ning seejärel otsustada, millise lahendusvariandi kasuks otsustada. Kahtlemata on siin oluline ka ettevõtjate arvamus. **T**

Lühidalt:

Direktiivi 2009/109/EÜ eesmärk on vähendada eelkõige halduskoormust aktsiaseltside ühinemisel ja jagunemisel. Sellega seoses muutuvad varasemad direktiivid, mis puudutavad aktsiaseltside aruandlus- ja dokumenteerimise nõudeid. Muudatused puudutavad ka aktsiaseltside ja osahingute piiriülest ühinemist.

■

Börsiettevõttel pole vahearuande (-bilanss) koostamise kohustus, kui börsiettevõtte on ette nähtud korras avalikustanud ja teinud kättesaadavaks poolaastaruande. Lisaks annab direktiiv liikmesriikidele õiguse kehtestada selline regulatsioon, mille kohaselt pole vahearuande koostamine nõutav, kui kõigi ühinemises osalevate aktsiaseltside kõik aktsionärid on nii otsustanud.

Arvamusi ja seisukohti ootame aadressil mart@koda.ee. Direktiiviga on võimalik lähemalt tutvuda Kaubanduskoja veebilehel www.koda.ee.



KOIDU MÖLDERSON

Politiikakujundamise- ja õigusosakonna jurist

Lühidalt:

Riikide tasandil on passiivsete ennetavate meetmete pealt mindud rohkem üle aktiivsematele meetmetele sooviga kui mitte restruktureerimist vältida, siis pehmenendada ümberkorralduste mõjusid nii ettevõtetele kui ka töötajatele.

■

Meetmed on üldjuhul jagunenud kolme suuremasse rühma: meetmed info ja nõu jagamiseks töötöisingutel, meetmed tööjõuturul nagu täiendõpe, koolitused, töötajate rotatsioon, töökohtade loomine läbi uute ettevõtte alustamise ning meetmed toetusteks ja enneaegne pension.

■

Mitme liikmesriigi uurimused tõid välja vajadust keskenduda restruktureerimise protsessidele väike- ja keskettevõtetes.

Sotsiaalselt vastutustundlik restruktureerimine Euroopa Liidus

Koostöös Euroopa Komisjoniga viidi alates aprillist 2009 kuni käesoleva hetkeni Euroopa Liidu kõigi liikmesriikide seas läbi uuringud, et teha kindlaks erinevad meetmed restruktureerimise ennetamiseks ja juhtimiseks.

Restruktureerimine iseennest ei ole uus mõiste, aga on viimastel aastatel võtnud uued mõõtmed tingituna ennekõike majandus- ja finantskriisist – mitmed ettevõtted on lõpetanud tegevuse või palju töötajaid koondatud. See, kuidas ennetada ja juhtida restruktureerimist, on olnud mitme debati teemaks Euroopas.

Ehkki Euroopa Liidu tasandil on mitmeid õigusakte antud teema reguleerimiseks ning sellega on restruktureerimise ennetamise ja juhtimise üldised põhimõtted kõigis liikmesriikides sarnased, siis täpsemad meetmed on iga riigi enda otsustada ja sellega ka riigiti erinev. Riikide tasandil on passiivsete ennetavate meetmete (töötutoetus, töötuskindlustushüvitis, koondamise korral makstavad hüvitisid ja toimetulekutoetus) pealt mindud rohkem üle aktiivsematele meetmetele sooviga kui mitte restruktureerimist vältida, siis pehmenendada ümberkorralduste mõjusid nii ettevõtetele kui ka töötajatele. Meetmed on üldjuhul jagunenud kolme suuremasse rühma: meetmed info ja nõu jagamiseks töötöisingutel, meetmed tööjõuturul nagu täiendõpe, koolitused, töötajate rotatsioon, töökohtade loomine

läbi uute ettevõtte alustamise ning meetmed toetusteks ja enneaegne pension.

Eestis on restruktureerimise ennetava meetmena töötajatele nimetatud ennekõike haridust – ehk

Eestis on restruktureerimise ennetava meetmena töötajatele nimetatud ennekõike haridust – ehk läbi taseme- ja täiendõppe oma konkurentsivõime suurendamine. Uuringud on näidanud, et kõrgema haridustasemega inimestel on väiksem tõenäosus töötuks jääda ning samuti on suurem tõenäosus osaleda täiendõppes.

läbi taseme- ja täiendõppe oma konkurentsivõime suurendamine. Uuringud on näidanud, et kõrgema haridustasemega inimestel on väiksem tõenäosus töötuks jääda ning samuti on suurem tõenäosus osaleda täiendõppes. Otseselt seaduslikku kohustust tööandjal restruktureerimise ennetamisega tegeleda ei ole, seega on iga suguste ennetavate meetmete olemasolu suuresti ettevõtte sotsiaalselt vastutusest ning võimalustest.

Kindlasti tuleb siin esile tuua väikese ja keskmise suurusega ettevõtted (VKEd), kus võimalused restruktureerimise ennetamiseks, sotsiaalseks dialoogiks, toetusteks koondatud töötajatele on tunduvalt kesisemad kui seda on suurettvõtetes. VKEd tuginevad pigem koondamistasudele, kompensatsioonidele, samas kui suurettvõtted kasutavad rohkem täiend- või ümberõpet, töötajate rotatsiooni jms. Mitme liikmesriigi uurimused tõid välja suuremat vajadust keskenduda restruktureerimise protsessidele väikese ja keskmise suurusega ettevõtetes.

Aktiivse meetmena on Eestis muuhulgas kasutusel kollektiivsetele koondamistele reageerimise teenus Töötukassa poolt, mille peamine eesmärk on pakkuda vahemehe rolli koondamise protsessis: pakkuda koondatud töötajatele piisavat ning erinevaid institutsioone hõlmavat informatsiooni, töötajaid otsivatele tööandjatele infot koondatud töötajate (saadaoleva tööjõu) kohta ning töötajate ja potentsiaalsete tööandjate kohtumiste korraldamine. Lisaks on riigipoolse meetmena kehtestatud palgatoetus, mis on toetus tööandjale ning mille raames hüvitatakse tööandjale kuni

Eestis on aktiivse meetmena muuhulgas kasutusel kollektiivsetele koondamistele reageerimise teenus Töötukassa poolt, mille eesmärk on pakkuda vahemehe rolli koondamise protsessis: pakkuda koondatud töötajatele piisavat ning erinevaid institutsioone hõlmavat informatsiooni, töötajaid otsivatele tööandjatele infot koondatud töötajate kohta ning töötajate ja potentsiaalsete tööandjate kohtumiste korraldamine. Lisaks on riigipoolse meetmena kehtestatud palgatoetus.

50% töötajale makstud palgast juhul, kui tööle võetud inimene on eelnevalt olnud töötaja vähemalt kuus kuud (kolm kuud juhul kui tegemist on töötuga vanuses 16-24 aastat).

Eri riikides on kasutusel erinevad meetmed, et juhtida restruktureerimise protsessi. Peamisteks nimetatuteks olid: palga ja töötaja vähendamine, osaline tööaeg, ajutised/palgata puhkused, enneaegne pension, koondamine ja koondamistasu, vallandamine uue töökoha pakkumisega, ümber- ja täiendõpe uue töökoha tarvis.

Saksamaal (kui restruktureerimine muutub vältimatuks) on peamiseks sotsiaalselt vastutustundlikuks meetmeks „töövahetussüsteem“, mille puhul pikendatakse töötajate töölepingu lõppemise tähtaega aja võrra, mis kulub töötajal täiendõppeks, koolitusteks ja tööotsinguteks. Austria on loonud tööbörsid regionaalsel ja ettevõtete tasemel ja Prantsusmaa ja Belgia asendus-töötajate üksused. Samuti on ka Iirimaaal ümberõpe ja praktikakoh-tade loomine pigem tavapärane praktika, mitte kriisisituatsioonides kasutatav meede. Hispaania aga vastupidiselt ei ole tööalast rotatsiooni üldse toetanud.

Populaarse meetmena on paljudes Euroopa riikides (Belgia, Soome, Kreeka, Holland, Leedu, Poola jt) kasutusel ka enneaegselt pensionile minek, mis on soositud ka töötajate seas. Ehkki siseriiklikel tasanditel (Saksa, Prantsusmaa, Belgia) on enneaegne pension pigem soositud vaid erandjuhtudel, on mitme suur-ettevõtte eelistuseks nende endi ja sageli 100% ettevõtte poolt finantseeritavad enneaegse pensioni skeemid.

Ennetavaid ja juhtivaid meetmeid erinevates riikides kasutatakse erineva efektiivsusega, sageli tingituna varasemast regulatsioonist, ajaloost ja praktikast. Näiteks kui Prantsusmaal, Taanis, Austrias, Rootsis, Belgias on muuhulgas sotsiaalne dialoog ning ametiühingute tegevus restruktureerimise protsessides väga tugevalt esindatud, siis Eestis, Lätis, Poolas on need vähe kasutusel. **T**

Täpsemalt on antud teema ja kõikide liikmesriikide uuringutega võimalik tutvuda ARENAS (*Anticipating Restructuring in Enterprises: National Seminars*) veebilehel <http://arenas.itcilo.org>.

Koja gallupid

Täname kõiki ja palume oma liikmetel ka edaspidi meie küsitlustele Kaubanduskoja veebilehel aktiivselt vastata. Teie vastuste põhjal saame kujundada oma arvamused ja ettepanekud, mille edastame seadusandjale. Teie arvamusest sõltub palju!

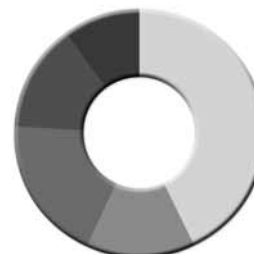
Kas eraisiku võlgade ümberkujundamiskava kinnitamisel peaks eksperdi kohustuslik kaasamine sõltuma nõuete suurusest?



- Ei, eksperdi kaasamine peaks olema alati kohustuslik – 22%
- Ei, eksperdi kaasamine peaks jääma kohtu otsustada sõltumata nõuete suurusest – 50%
- Jah, eksperdi kaasamine peaks olema kohustuslik, kui nõudeid on üle 200 000 euro – 7%
- Jah, eksperdi kaasamine peaks olema kohustuslik, kui nõudeid on üle 100 000 euro – 7%
- Ei oska öelda – 14%

(Vastajaid 9)

Kas olete kauplejana kokku puutunud probleemidega e-kaubanduses?



- Jah, hästitoimiva internetikeskkonna loomine on keeruline – 43%
- Jah, kauba transpordiga ostjale on olnud probleeme – 0%
- Jah, üldine õiguskeskkond ei ole e-kaubanduse jaoks soodne – 14%
- Jah, järelevalve e-kaubanduses müüdavale kaubale peaks olema tõhusam – 19%
- Ei ole – 14%
- Ei oska öelda – 10%

(Vastajaid 21)



REET TEDER

Eesti Kaubandus-Tööstuskoja
esindaja EMSKis

„Üheskoos loome säästva Euroopa”

Selle pealkirja all alustas oma 2010–2013 aasta tööprogrammi ja prioriteetide tutvustamist Euroopa majandus- ja sotsiaalkomitee (EMSK) uus president Staffan Nilsson. Kavandatav tegevuskava on laiaulatuslik.

Alates kodanikuühiskonna ja sotsiaalse dialoogi tugevdamisest, võitlusest vaesuse ja näljaga, kuni 2014–2020 aasta finantsperspektiivini.

Euroopa majandus- ja sotsiaalkomitee tegevuskava aastateks 2010-2103 on laiaulatuslik. Alates kodanikuühiskonna ja sotsiaalse dialoogi tugevdamisest, võitlusest vaesuse ja näljaga, kuni 2014–2020 aasta finantsperspektiivini. Majanduses on peamine roheline majanduskasv ja majandusarengu tasakaal. Ettevõtluse valdkonnas rõhutakse järjest rohkem keskkonnahoidlikule ettevõtlusele.

Majanduses on peamine roheline majanduskasv ja majandusarengu tasakaal. Ettevõtluse valdkonnas rõhutakse järjest rohkem keskkonnahoidlikule ettevõtlusele. Must-valgel on poliitilistes deklaratsioonides kirjas: „Ettevõtted peavad tunduvalt rohkem juhinduma keskkonna säästmisest ja sotsiaalsest vastutusest.” Järeldus – tasub arvestada, et poliitilisel tasandil on kurss võetud just roheliste töökohtade loomise jm võimalikult keskkonnasõbraliku (paraku ka sellena näiva) tegevuse toetamisele.

Ühenduse meetod ja EMSK soovid

EL kui sellise eripära ja varasema edu aluseks peetakse nn ühenduse meetodit. Ühenduse meetodit võib mõista kui reguleerimisviisi, mida iseloomustavad järgmised aspektid:

- ühised vahendid ühiste eesmärkide teenistuses;
- üldhuvist lähtuvad projektid;
- avatud ja demokraatlikud arutelud, millesse on kaasatud ka kodanikuühiskond;
- häälteenamusega vastu võetud otsused, mis on kooskõlas seadusega;
- tõhus haldus- ja juriidiline kontroll otsuste rakendamise üle;

- otsene mõju majandus- ja sotsiaalringkondadele ning otsene seotus nendega.

Samas võib ühenduse meetodi all olla ka Euroopa Liidu positsioonide tugevdamise soov maailmas. Euroopa majandus- ja sotsiaalkomitees mõistetakse, et viimaste aastate jooksul on ühenduse meetod (EL) siiski kaotanud osa oma võimsusest ja tõmbejõust.

Tundub, et Euroopa Komisjonil ei ole just alati vahendeid ega soovi teha algatusi, mis oleksid väljakutsete ja ootuste tasemel. Nüüd kutsubki komitee üles ühenduse meetodit uuendama, nii et Euroopa saavutaks oma positsiooni ülemaailmsel majanduslikul ja poliitilisel areenil. Komitee soovitusel hõlmavad eelkõige järgmisi põhiküsimusi:

- Euroopa identiteedi ja üldhuvi väärtustamine;
- eesmärkide ja vahendite ühitamine;
- kodanikuühiskonna kaasamine.

Kui loetelust kaks valdkonda on pigem poliitilis-deklaratiivsed, siis eesmärkide ja vahendite parema ühitamise taga peitub surve kärpida liikmesriikide ja suurendada EL pädevust.

Euroopa tasandile soovitakse kanda üle need sektorid, mis vajavad märkimisväärselt ressursse:

- infrastruktuur,
- teadus- ja arendustegevus,
- tööstuspoliitika,
- kaitsepoliitika, julgeolek,
- välispoliitika,
- võitlus terviseprobleemidega jne.

Samuti soovib EMSK, et Euroopa Liit määratleks ühenduse meetodi uued kohaldamisvaldkonnad. EMSK taotleb, et Euroopa Komisjon asuks välja töötama Euroopa üldhuvi-teenused järgmistes valdkondades:

- tsiviilkaitse,
- rahvusvaheline hädaabi,
- tolliteenused,
- transport,
- teaduskeskused,
- lairibaühendused jne.

Nendel uutel alustel võiks edendada üldhuvi pakkuvaid Euroopa kontsessioone avaliku ja erasektori partnerluse kaudu, et luua üleeuroopalised võrgustikud (transport, energia, telekommunikatsioon), mis tugevdaksid ELi ühtekuuluvust ja konkurentsivõimet.

Selleks, et lihtsustada kodanike ja ettevõtete elu ning tõsta nende teadlikkust ühtse turu olemasolust,

tuleks lõpuks ilma viivitusega rakeda teatud algatusi, mille otstarbekus üldhuvi seisukohast on ammu tõestatud. Sellised algatused on:

- Euroopa tööstuspoliitika, mis suudaks toime tulla globaliseerumisega;
- Euroopa põhikiri väikestele ja keskmise suurusega ettevõtetele, sihtasutustele ja ühingutele;
- VKEde piiriüleste tehingute maksustamise koondsüsteem;
- ühenduse patent (näiteks on viimase üle peetud läbirääkimisi juba 40 aastat).

Millal aga need soovid ja ettepanekud võiksid tegelikkuses rakeduda on teadmata. Osad neist ilmselt lähimate aastate jooksul ja osad loodetavasti mitte kunagi.

Käibemaksusüsteem ja hariliku maksumäära miinimumtase

EL nõukogu konsulteeris EMSKga käibemaksu hariliku maksumäära miinimumtaseme järgimise kohustuse kestuse osas. Probleemi põhisisu on – kuna praegu kehtiv käibemaksu määr miinimumtase (15%), mis kehtestati direktiiviga 1992. aastal, kaotab kehtivuse 31.12.2010, siis tuleb seda nn üleminekusüsteemi pikendada veel viis aastat (kuni 31. detsembrini 2015). EMSK pidas viieaastast pikendamist igati vajalikuks. Vastasel korral, kui seda ei pikendata, on prognoositav negatiivne mõju siseturu toimimisele. Näiteks praegu erinevad harilikud käibemaksu määrad Euroopa riikides 10% ulatuses (15% Küprosel ja Luksemburgis, 25% Taanis, Ungaris ja Rootsis).

Samuti toetas EMSK Euroopa komisjoni otsust avaldada hiljemalt käesoleva aasta lõpus roheline raamat EL uue käibemaksustrateegia ning maksumäärade järkjärgulise ühtlustamise võimaluste kohta. **T**

Euroopa Liit on vähendanud heitkoguseid kavandatust suuremas ulatuses

Euroopa Liit on vähendanud heitkoguseid suuremas ulatuses kui 2012. aastaks püstitatud eesmärgis kavandati.

Komisjoni iga-aastane aruanne näitab, et kõik 25 Kyoto protokolliga raames kohustusi võtnud ELi liikmesriiki täidavad oma lubadused. Euroopa Komisjoni kliimameetmete volinik Connie Hedegaard ütles: „Euroopa Liit mitte ainult ei allkirjastanud Kyoto protokolliga võtnud endale kohustusi. Meie teod näitavad, et maailm võib Euroopa Liidule kindel olla ja et me täidame oma lubadused. Kyoto protokolliga puhul liigume me isegi eesmärgi ületamise suunas.”

Euroopa Komisjon kavandab finantssektori kriisiohje uut raamistikku

Euroopa Komisjon töötab välja ELi finantssektori kriisiohjeraamistiku kavand, mis on aluseks 2011. aasta kevadel vastuvõetavale õigusaktile.

Komisjon on seisukohal, et ükski majandusüksus ei peaks olema pankrotti minekuks liiga suur ning kriisiohjeraamistiku esmaülesanne on tagada, et pankade pankrot ei

ohustaks finantsstabiilsust. Raamistikuga peaks loodama usaldusväärne alternatiiv kulukatele pangapäästmistele, mida ELis on viimaste aastatel nähtud.

Teatistes esitatud raamistiku eesmärk on anda ametiasutustele ühtsed tõhusad vahendid ja volitused pangakriiside lahendamiseks võimalikult varases järgus, vältides kulusid maksumaksjale. Meetmete seas on näiteks nõue, et ettevõtte ja ametiasutused valmistaksid ette saneerimis- ja kriisilahendamiskavad, samuti järelevalvet teostavate asutuste volitused nõuda ennetavalt juhtkonna väljavahetamist ning volitused jõustada raskustes panga või ettevõtte ülevõtmine heas seisus ettevõtte poolt või kanda kogu äritegevus või osa sellest ajutisse üleminekupanka.

Komisjoni teatistes esitatakse järgmisel aastal tehtava õigusakti ettepaneku peamised punktid, mileni on jõutud laialatuslike konsultatsioonide käigus. Lisaks eesmärgile kehtestada kõigis liikmesriikides tõhus kriisiohjekord sisaldab teatis pikemaajalisi juhiseid suuremate probleemide lahendamiseks.

Euroopa Komisjon esitas tõhusama mereseire tegevuskava

Euroopa Komisjon esitas 21. oktoobril konkreetsed meetmed Euroopa merede tõhusama ja tulusama mereseire edendamiseks.

Komisjon selgitab tegevuskavas võimalusi, kuidas koondada liikmesriikide vastavad merendus-asutused, et vahetada nende käsutuses olevaid mereseireandmeid. Kõnealused ametiasutused tegutsevad näiteks sellistes valdkondades nagu rannavalve, mere-liiklus- ja merekeskkonnaseire, merereostuse vältimine, kalandus, piirikontroll, maksu- ja õiguskorra tagamine, samuti merevägi. Tõhusam koostöö aitaks paremini toime tulla merel parajasti toimivate sündmustega.

ELi merendusvaldkonna seire jaoks on kavas luua ühine teabejagamiskeskond CISE, mille loomise tegevuskava kuus etappi on edaspidise tegevuse alus. Koostöö pilootprojektidega on juba alanud ning eri mereseiresüsteemide vaheline täielik teabevahetussüsteem võiks valmis saada 2014. aastaks.

Aruanne paljastab bioloogilise mitmekesisuse majandusliku tähtsuse

Looduselt tasuta saadavaid hüvesid käsitleva uurimisprojekti (TEEB) lõpparuandest ilmneb, et ühiskond ei suuda kanda ökosüsteemide nõrgenemise ja bioloogilise mitmekesisuse hävimisega seotud kulusid.

Projektis võetakse kokku tuhandeid uuringuid ning käsitletakse hindamismeetodeid, poliitikavahendeid ja meetmenäiteid kogu maailmast. Aruandes antakse kümme soovitusi, kuidas kodanikud ja poliitiliste otsuste tegijad saaksid

bioloogilist mitmekesisust oma igapäevaotsustes arvesse võtta. TEEBi uuringu lõpparuandes keskendutakse kolmele valdkonnale – looduslik ökosüsteem (metsad), inimasustus (linnad) ja ettevõtlus (kaevandamine).

Projekti eesmärk on leida majanduslikke põhjendusi loodusvarade hindamise ja haldamise muutmiseks. Väärtuse määramise kaudu püütakse muuta ekslikke arusaamu, mis on viinud nii praeguse kui ka tulevase põlvkonna heaolu vähenemise otsusteni.

Euroopa Komisjon nõuab mefeldrooni keelustamist

Euroopa Komisjon kutsus üles keelustama ohtlikku *ecstasy*-laadset narkootikumi, mis on ikka veel legalne 12 liikmesriigis. Komisjon palus liikmesriikidel lõpetada mefeldrooni vaba levik ja kehtestada vastavad kontrollimeetmed.

Ainuüksi Ühendkuningriigis ja Iirimaa seostatakse seda ainet vähemalt 37 inimese surmaga. Mefeldroon on erguti, mis mõju pooldest sarnaneb *ecstasy*-le (MDMA) või kokaiinile. Enamasti müüakse seda pulbrina, mõnikord ka kapslite või tablettidena. Mefeldrooni saab osta internetist, uimastitarvete poodidest (*head shops*) ja tänavakaubitsejatelt.

Lissabonis asuva Euroopa Narkootikumide ja Narkomaania Seirekeskuse koostatud teadusliku riskihindamise tulemusel selgus, et

mefeldroon võib põhjustada akuutseid terviseprobleeme ja tekitada sõltuvust.

Komisjoni ettepanekuga keelatakse mefeldrooni tootmine ja turustamine, nähes selle eest ette kriminaalkaristused kõikjal Euroopa Liidus. Liikmesriikide valitsusjuhid peavad otsustama, kas need meetmed tuleks jõustada. Mefeldrooni levikut kontrollitakse juba 15 liikmesriigis, sh Eestis.

Üha rohkem eurooplasi kasutab interneti, kuid muretsetakse kulude ja andmekaitse pärast

Eurooplased kasutavad nn digitaalsete teenuseid üha rohkem, selgub Euroopa Komisjoni Eurobaromeetri uuringust, mille käigus uuriti 27 000 leibkonna interneti-, telefoni- ja TV-eelistusi üle kogu Euroopa Liidu.

Üha rohkem eurooplasi kasutab kindla hinnaga teenusepakette, mis sisaldavad nii lairiba-internetiühendust kui ka digitaaltelevisiooni. Lairibateenuste kasvav levik tähendab seda, et rohkem eurooplasi kasutab interneti – praegu kasutab nt suhtlusvõrgustike veebilehekülgi 35% eurooplastest. Kasutajatele teevad siiski muret internetikasutusega seotud kulud, teenuse kvaliteet, andmekaitseküsimused ja tegevusvabadus internetis. Üks viiendik paikse ja mobiilse internetiühenduse kasutajatest kinnitas, et neil

on olnud probleeme blokeeritud andmesisu ja rakendustega.

Euroopa Komisjoni poolt selle aasta mais vastu võetud digitaalarengu tegevuskava üks lennukas eesmärk on tuua lairiba-internetiühendus kõigi Euroopa kodanikeni. Lisaks sisaldab tegevuskava ka meetmeid konkurentsi, interneti usaldusväärsuse ja turvalisuse suurendamiseks.

Euroopa Komisjon küsib nõu, kuidas parandada Euroopa audititurgu

Euroopa Komisjon algatas laiapõhjalise arutelu nii kohustusliku auditi rolli kui ka auditite teostamise laiemal keskkonnal.

Finantskriisi järel on vaja küsida, kas audiitorite rolli saab tugevdada selleks, et vähendada tulevikus mis tahes uusi finantsriske. Kriis tõi välja ka auditisektori teatavad puudused, mida on vaja täiendavalt analüüsida.

See auditit käsitlev töö on osa püüdlusest õppida kriisikogemusest ja reformida finantssektorit. Eelkõige soovib komisjon arutada seda, kas auditid annavad teavet, mis vastab kõigi finantssektoris osalejate vajadustele, kas esineb küsimusi seoses audiitorühingute sõltumatusega, kas esineb kontsentreeritud turuga seonduvaid riske, kas järelevalve teostamine Euroopa tasandil võiks olla kasulik ning kuidas rahuldada kõige paremini väikeste ja keskmise suurusega ettevõtjate vajadusi.

Vastused aruteluks esitatud küsimustele tuleks saata hiljemalt 8. detsembriks e-postiaadressile markt-greenpaper-audit@ec.europa.eu.

Euroopa Komisjon kavandab ELi ohutuseeskirju merealuseks naftapuurimiseks

Euroopa Komisjon kavandab esmakordselt naftaplatvorme käsitlevaid laiaulatuslikke Euroopa Liidu õigusakte, et kehtestada maailma rangeimad ohutusstandardid.

Nafta ja gaasi tootmise ohutust käsitlevas teatises kaalub komisjon ELi uusi standardeid, mis hõlmavad puurimislabade andmise kriteeriume, puurimisplatvormide kontrollimist ning ohutuse kontrollimise mehhanisme. Energiavolinik Günther Oettinger ütles: „Ohutuse osas ei saa järeleandmisi teha. Peame olema kindlad, et Euroopa vetes ei juhtuks kunagi sellist õnnetust nagu Mehhiko lahes. Seepärast teeme ettepaneku, et Euroopa praegused parimad tavad peaksid saama kogu Euroopa Liidus standardiks.”

Komisjoni teatis sisaldab soovitusi naftaplatvorme käsitlevate konkreetsete õigusaktide ettepanekute kohta, mis tähendab, et ametlikud ettepanekud võidakse teha järgmise aasta alguses. Selline kogu ELi hõlmav laiaulatuslik lähenemisviis on vajalik, kuna avamerel toimuvate võimalike õnnetuste mõju keskkonnale, majandusele ja ühiskonnale ületab riigipiire. **T**



PIRET SALMISTU
Turundusdirektor

Artikli algus esikaanel

Euroopa Ettevõtjate Parlament: Taas edukas!



Väljavõtte küsimustest ja hääletustulemustest:

Arvestades praeguse majandus- taustaga, kas toetaksite

Euroopa Liidu tugevamat rolli majanduse juhtimises?

(70% osalenutest vastas JAH)

Poolt hääletades väljendasid ettevõtjad oma soovi, et EL omandaks majandusküsimustes tugevama rolli. Poolt hääle andmine toetab selgelt majanduse juhtimise osas hiljuti Euroopa Komisjoni poolt tehtud õigusandlikke ettepanekuid, mille eesmärgiks on koordineerida paremini makromajanduse poliitikat ja tugevdada ELi rahanduseeskirju.

Kas Euroopa Liidu poliitika- kujundamine võtab piisavalt arvesse väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete huve?

(83% osalenutest vastas EI)

Hääletades selle küsimuse osas suuresti „ei”, rõhutavad ettevõtjad, et „mõttele esmalt väiksel” – põhimõte on ELi institutsioonide jaoks pigem kontseptsioon kui igapäevane praktika. Seega saadavad EPE osalejad selge sõnumi, et ELi poliitikakujundamise tulemused ei võta veel piisavalt arvesse väiksemate ettevõtete vajadusi.

Kas Euroopa Liit peaks tagama Euroopas riiklike digitaalse allkirjastamise süsteemide koostalitlusvõimet takistavate asjaolude kõrvaldamise?

(93% osalenutest vastas JAH)

See tulemus kinnitab, et ettevõtted hindavad digitaalse allkirjastamise süsteeme kui vahendit kulude vähendamiseks, protseduuride tõhusdamiseks ja turvalisuse suurendamiseks. Samuti kinnitab see, et ühtne digitaalse allkirjastamise raamistik kogu Euroopa Liidus on ettevõtetele vajalik selleks, et nad saaksid rakendada digitaalse allkirjastamise eeliseid piiriülestes tegevustes.

Kas hilinenud maksetega seotud regulatsioonid peaksid avaliku võimu jaoks olema rangemad kui ettevõtete jaoks?

(75% osalenutest vastas JAH)

Vastates sellele küsimusele „jah”, võtsid Euroopa ettevõtjad seisukoha, et riigiasutuste suhtes peaksid hilinenud maksete osas kehtima rangemad eeskirjad kui ettevõtete suhtes. See seisukoht on kooskõlas asjaoluga, et riigiasutused on traditsiooniliselt väga kehvad maksjad, seda eriti mõnedes liikmesriikides. Seega on hääletuse tulemus vastavuses ümberkujundatud Hilinenud

Maksete Direktiivi sätetega, mille osas Euroopa Parlament hääletab oktoobri lõpus.

Kas hetkel on keerulisem värvata õigete oskustega töötajaid kui viis aastat tagasi?

(57% vastas JAH, 36% EI)

Euroopa ettevõtjad on eriarvamusel selles osas, kas viimastel aastatel on muutunud keerulisemaks leida sobivate oskustega inimesi või mitte. See peegeldab tõenäoliselt EPE liikmete poolt esindatavates valdkondades valitsevat erinevat olukorda. Sellest hoolimata on poliitikakujundajatele endiselt oluline tegeleda nõudmistele vastavate oskuste puudumisega seotud probleemiga.

Kas tööseadustest tulenev paindumatus on Euroopa Liidus oluliseks töötuse põhjustajaks?

(88% vastas JAH)

Sellele küsimusele „jah” vastates näitasid Euroopa ettevõtjad, et paindlikkus on töökohtade loomisel põhiline faktor. Hääletuse tulemus kinnitab osalise töötaja, ajutise ja vabakutselise töö olulist sotsiaal-majanduslikku panust. See on signaaliks Euroopa Komisjonile ja riiklikele valitsustele, et nad peaksid kiirendama meetmeid, mis võimaldavad ettevõtetel juhtida oma töö-

tajate taset paindlikumalt ja reageerida paremini üha kiiremini vahelduvatele tingimustele turgudel.

Kas kohustusliku päritolu tähistava märgistuse kasutuselevõtt väljastpoolt Euroopa Liitu imporditud kauba osas on hea mõte?

(62% vastas JAH)

Ettevõtted väljendasid seda, mida päritolu tähistava märgistuse pooldajad oma põhiargumentidena esile on toonud: läbipaistvuse huvides peavad tarbijad teadma, kust välismaal toodetud kaup pärit on ja „toodetud...” silt ei too tootjate jaoks kaasa kulustruktuuri olulist tõusu.

Kas Euroopa liit peaks tänapäeva globaliseerunud turul tugevdama oma majanduslikku diplomaatiat, et tugevdada ettevõtete ning eriti väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete rahvusvahelistumist?

(94% vastas JAH)

Ettevõtted hääletavad ELi suurema rolli poolt ettevõtete ning eriti väikeste ja keskmise suurusega ettevõtete rahvusvahelistumise toetamisel. On selge, et ühised jõupingutused ELi tasandil lisavad väärtust liikmesriikide tegevustele, eriti selliste liikmesriikide puhul, kelle ressursid on piiratumad, ning

et Euroopa Ettevõtluskeskused ja Euroopa Kaubanduskojad Välismaal (*European Chambers Abroad*) võivad ELi jõupingutusi selles küsimuses tõhusalt toetada.

Kas ELi ja kolmandate riikide vahel sõlmitud vabakaubanduslepingud on Teie ettevõtte jaoks olulised, kui otsustate millises riigis soovite ettevõtlusega tegeleda? (67% vastas JAH)

Ettevõtteid on selgelt väljendanud, et ELi ja kolmandate riikide vahel sõlmitud vabakaubanduslepingud on olulised ekspordi- ja/või imporditsuste tegemisel. See on peamiselt seotud tänu lepingule vähendatud või puuduvate maksudega. Tiheda konkurentsi maailmas võib vabakaubandusleping mängida olulist rolli riigi ja/või piirkonna konkurentsivõime tagamisel.

Eestist osales Euroopa Ettevõtjate Parlamendis kuus ettevõtjat – sama palju, kui meil on Europarlamendis saadikuid. Brüsselis viibinud Eesti ettevõtjad said rohkem teada Euroopa institutsioonide töökorraldusest ja otsustusprotsessidest ning kohtusid Euroopa Komisjoni asepresidendi Siim Kallase, ELi juures asuva Eesti esinduse juhi Raul Mälgu, eurosaadik Ivri Padari ja teiste Brüsselis töötavate ametnikega. **T**

Kõigi küsimuste ja hääletustulemustega saate tutvuda Kaubanduskoja veebilehel.

EuroChambres – Euroopa Kaubanduskodade Assotsiatsioon, mis esindab enam kui 20 miljonit ettevõtet Euroopas – millest 93% on väike- ja keskettevõtted – läbi oma liikmete 45 riigis ja läbi 2000 regionaalsest ja kohalikust Kojast koosneva võrgustiku.



LIDIA FRIEDENTHAL

*Väliskaubanduse
vanemnõunik*

ATA süsteemi kuuluvad kõik 27 Euroopa Liidu liikmesriiki. Eesti liitus ATA süsteemiga 1996. aastal. Meie idanaabritest kuuluvad ATA süsteemi Venemaa, Valgevene, Ukraina ja nüüd siis ka Moldova.

ATA süsteemiga liitumise aluseks on ühinemine Istanbuli konventsiooniga. 2010. aastal ratifitseerisid Istanbuli konventsiooni Brasiilia ja Araabia Ühendemiraadid (AÜE).

2010. aasta esimesel poolel anti ATA süsteemi kuuluvate liikmesriikide poolt välja 85 016 ATA märkmikku. Kaupade koguväärtus, mis ATA märkmikuga liikusid oli 9,5 miljardit USA dollarit. Eestis anti 2010. aasta esimesel poolel välja 27 ATA märkmikku.

Jääb loota, et Brasiilia rakendab ATA süsteemi enne järgmist jalgpalli MM, mis toimub 2014. aastal. AÜE puhul on ootused isegi suuremad. Loodetakse, et süsteemi rakendub juba 2010. aasta lõpul või siis 2011. aasta algul.

2010. aasta esimesel poolel anti ATA süsteemi kuuluvate liikmes-

ATA märkmikust

ATA märkmik on rahvusvaheline tollidokument, mis võimaldab kaupade ajutist tolli- ja impordimaksuvaba liikumist ATA süsteemiga liitunud riikides.

Liitunud riike on tänase päeva seisuga 67.

Viimati liitus süsteemiga käesoleva aasta 1. juulil Moldova ning 1. novembril Macao.

riikide poolt välja 85 016 ATA märkmikku. Kaupade koguväärtus, mis ATA märkmikuga liikusid oli 9,5 miljardit USA dollarit. Eestis anti 2010. aasta esimesel poolel välja 27 ATA märkmikku ja neid kasutati muuhulgas ka:

- Maailmanäitusel EXPO 2010 Shanghais.
- Võistlustel: Künni Maailma-meistrivõistlused Uus-Meremaal (Eesti võistkonna varustus). Jalgpalli MM Lõuna-Aafrika Vabariigis (filmimeeste varustus). Taliolümpiamängud Vancouveris Kanadas (suusatajate varustus). Raskejõustiku EM Minskis (ülekandejaam). Autoralli MM sarja IV etapp Istanbulis (ralliautod).
- Näitustel Norras, USAs, Hiinas, Indias, Moskvast, Kiievis.
- Teatrite külalissetendustel Venemaal, Türgis, Šveitsis.

■ Kaupade ajutiseks väljaveoks Euroopa Liidu riikidesse ei kasutata ATA märkmikku, sest tegemist on EL siseturuga ja kehtib kaupade vaba liikumine.

■ 2010. aasta juulikuust hakkas Venemaa, Valgevene ja Kasahstani vahel toimima tolliliit. Venemaa ja Valgevene kuuluvad mõlemad ATA süsteemi. Vaatamata loodud tolliliidule, jääb siiski esialgu kehtima piirang, mis ei võimalda ATA märkmiku kasutamist transiidil Valgevene ja Venemaa vahel. Samuti ei saa ATA märkmikuga viia kaupu Kasahstani. Esmalt peab Kasahstan ratifitseerima Istanbuli konventsiooni ja liituma ATA süsteemiga ja alles seejärel on võimalik kasutada kaupade ajutiseks väljaveoks ATA märkmikku. **T**

Praktilisi vihjeid

- ATA märkmikku on lubatud kasutada järgmiste kaupade puhul: kaubanäidised, professionaalsed töövahendid, näituste eksponaadid. ATA märkmikku ei ole lubatud kasutada riknevate ja äratarvitavate kaupade puhul.

Lisainformatsiooni ATA süsteemi kohta leiate:
www.atacarnets.org
www.koda.ee
www.emta.ee/index.php?id=958
www.emta.ee/failid/ata_est2.pdf

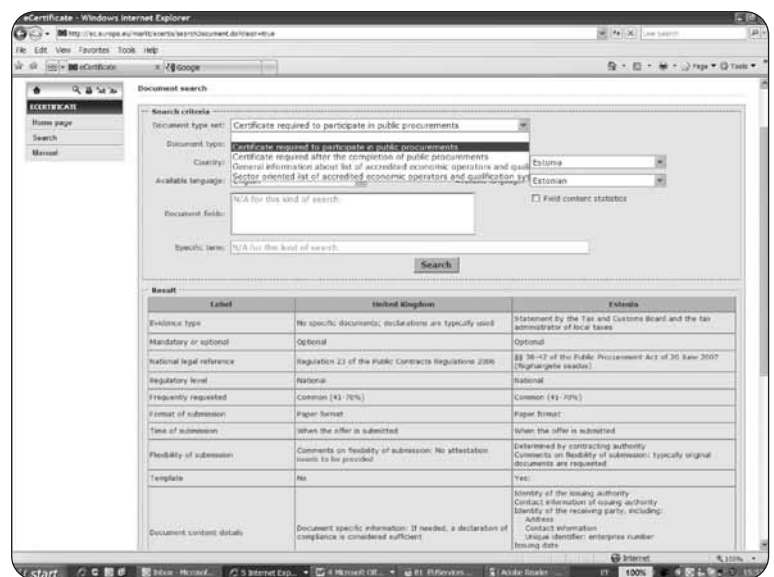


LEA AASAMAA

Nõunik / Enterprise Europe
Network koordinaator

Uus andmebaas e-CERTIS: rahvusvahelistel hangetel nõutavate hankedokumentide kohta

Andmebaasis avaldatud info puudutab üldlevinud nõudeid dokumentatsioonile 27 Euroopa Liidu liikmesriigis, kahes kandidaatriigis (Türgi, Horvaatia) ja kolmes Euroopa Majandusühenduse liikmesriigis (Island, Liechtenstein, Norra).



e-CERTIS on tasuta elektrooniline andmebaas, mis loodi Euroopa Komisjoni poolt abistavaks tööriistaks rahvusvahelistel hangetel nii pakkujatele kui hankijatele. Andmebaas põhineb võrdlusmeetodil – näidates ära sihtriigi nõuded pakkuja kvalifikatsiooni tõendavatele sertifikaatidele ja dokumentidele ning kõrvutades neid pakkuja asukohariigis väljastatava dokumendi vastega. Kvalifikatsiooni tõendavad dokumendid ja sertifikaadid tõendavad enamasti pakkuja tehnilist ja kutsealast pädevust, kinnitavad majanduslikku ja finantsseisundit ning ametialase ja kriminaalse karistuse puudumist.

Andmebaasis avaldatud info puudutab üldlevinud nõudeid dokumentatsioonile 27 Euroopa Liidu liik-

mesriigis, kahes kandidaatriigis (Türgi, Horvaatia) ja kolmes Euroopa Majandusühenduse liikmesriigis (Island, Liechtenstein, Norra).

Kuna andmebaas on mõeldud kasutamiseks kahesuunaliselt, võimaldab see pakkujal/hankijal veenduda, milliseid dokumente vastava sihtriigi hankes nõutakse/või esitatakse teisalt vastavalt kindlaks teha, millised dokumendid on juriidiliselt võrdväärne vaste. Andmebaas on kättesaadav kõigis ametlikes 21 Euroopa Liidu keeles.

Algajale pakkuja

e-CERTIS aitab ühelt poolt riigihangete valdkonda esmasisenejal orienteeruda tüüpdokumentides nii oma asukoha riigihangetel kui ka teistes huvipakkuvates sihtriikides.

Abiks ka kogenud pakkuja

e-CERTIS aitab riigihangetel osaleda soovijatel orienteeruda piiriüleste hangete tüüpdokumentatsioonis ja nõuetes, kuna ühes liikmesriigis nõutavad sertifikaadid ei pruugi asukohariigis eksisteerida täpselt samas vormis ja mis võib oma keerukusega ja nende hankimiseks võimalike kaasnevate kuludega hirmutada huvitatud pakkujat osalemast teises liikmesriigis toimival hankel. **T**

e-CERTIS andmebaas:
<http://ec.europa.eu/market/ecertis/login.do>

Kasulik info Euroopa Komisjoni riigihangete alane kodulehel:
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/index_en.htm

SIRJE POTISEPP
Toiduliidu juhataja

Toiduainetööstuse hetkeseis, trendid ning tootearendus

Missugused on peamised trendid Eesti toiduainetööstuses aastal 2011? Kas ja kuidas on praegune majandusolukord mõjutanud tootearendust toiduainetööstuse ettevõtetes? Neile kahele küsimusele vastab lühidalt Toiduliidu juhataja Sirje Potisepp.

Toiduainetööstus aastal 2010

2010. aastat mõjutab tublisti eelmine, 2009. aasta, mis oli ka toiduainetööstusele küllalt raske – nii sise- kui välisnõudluse vähenemine tõi kaasa loomulikult tootmismahude languse. 2009. aastal toodeti toiduainetööstustes kokku 15,8 miljardi krooni eest toodangut, mis moodustas töötleva tööstuse kogutoodangust 21,6%. Võrreldes eelneva aastaga vähenes toiduainetööstuse toodang ~20%, sh eksport langes 12%. Eestis väikeriigina oli majanduslangus üks järsemaid, mis näitab meie tugevat seotust ja sõltuvust maailmaturu olukorrast. 2010. aastal ei ole sisetarbimine tõusnud. Küll aga võib röömustada ekspordikoguste kasvu üle. 2010. aasta esimesel poolaastal võrrelduna eelmise aastaga on sisetarbimine tõusnud vaid 2%, samal ajal eksport 25%. Võib öelda, et ettevõtetele on leevendust toonud just ekspordi kas taasavanenud või uued võimalused. Ekspordikasv on põhiliselt meie n-õ endise koduturu Venemaa arvelt, eriti Loode-Venemaa ja just piimatoodetega ning ka naaberriikidesse müük taastub tasapisi.

Tarbijate eelistused

Toidutööstused on tihedalt seotud tarbijatega ning tarbimist mõjutab tugevalt tarbijate ostueelistuste

muutumine – endiselt müüb peamiselt hind, ostetud kogused on vähenenud, st tarbijate paremat/sunnitud ostude planeerimist, ostateksegagi vähem ja mõeldakse rohkem ostud läbi. Loomulikult see oli ja on seotud tarbijate sissetulekute vähenemisega ning töötusega. Tänapäevane olukord Eestis erineb oluliselt 90ndate keskpaigast ja meil on tarbijad killustunud – osa tarbijad ei pea oma sissetulekute pärast muretsema ega seetõttu oma tarbimisharjumusi muutma, samal ajal kui suurem osa tarbijaist peab oma kulutused toidule väga täpselt üle vaatama. Konjunktuuriinstituudi andmetel püsis tarbijate eelistus eestimaisel kaubal 70% ulatuses, mis seisab aastaid neljal alustalal: värskus, maitse, kvaliteet ja usaldusväärsus.

Eesti toiduainetööstuse suundumused ja trendid aastaks 2011

Arvestades asjaoluga, et toiduainetööstuste tuleviku märksõnadeks on funktsionaalne toit, tervislikkus, heaolu, tarbijapõhisus ja eetilisus, peavad toidutootjad oma tootearenduse suunama just tarbijale üha tervislikumate ja kasulikumate toiduainete tootmisele. Tootearenduse suunad on seega tervislikkuse rõhutamine, uue retseptuuriga toodete turuletoomine, töö oma kaubamärkidega suunatuna tarbijatele,

toodangu omahinna alandamine ja kvaliteedi tõstmine, uute pakendite kasutuselevõtt (k.a väikepakendid), säilivusaja pikendamine looduslike säilitusainetega jpt. Oluliselt mõjutavad tootearendust ja innovatsiooni veel maailma makrotrendid (üks elavate inimeste osakaalu suurenemine, stress ja muud elustiilist tingitud haigused), muutused ühis-

Arvestades asjaoluga, et toiduainetööstuste tuleviku märksõnadeks on funktsionaalne toit, tervislikkus, heaolu, tarbijapõhisus ja eetilisus, peavad toidutootjad oma tootearenduse suunama just tarbijale üha tervislikumate ja kasulikumate toiduainete tootmisele.

konnas, globaliseerumine, urbaniseerumine (mugavus), muutused tarbijate elustiilist ning tarbijate teadlikkus ühest või teisest toidainest/toidust. Ka roheline mõtlemine ja öko- ning mahetoodete eelistamise kasv mõjutab tootearendust. Tarbijad ootavad individuaalseid pakendeid, mis oleksid lihtsad käsitleda ja aitaksid paremini aega juhtida. Samuti vaadatakse toodete puhul eetilist poolt – *Fair Trade* ja tööjõu aus kasutamine mõjutavad teatud toodete tarbimist oluliselt. Tootearendust aga takistavad siseturu piiratud maht, rahastamisallikate nappus ettevõtetes, kvalifitseeritud personali nappus, tihe

konkurents ning ostujuhtide eelistused, tarbijate madal maksevõime, prognoosimatu nõudlus turul innovaatiliste kaupade järele, ettevõtteväliste rahastamisallikate puhul omafinantseeringu osa maksmine.

Seos ettevõtte edukuse ja tootearenduse vahel

Tootearendusega tegelevad reaalelus kõige rohkem ikka edukad, jätkusuutlikud ja tulevikku vaatavad ettevõtted. Kuigi Eesti tarbijatena peetakse meid konservatiivseiks, oleme uusi tooteid nõus proovima ja tihti lausa otsime neid kaupluste riiulilt. Tootearendusega tegeletakse eelkõige tarbijate ootuste ja vajaduste rahuldamiseks mitte tootearenduse enda pärast. Pidev tootearendus tagab tarbijate poolehoidu ja läbi selle ka kindlamalt koha kaupluste riiulil. Ekspordi puhul on eriti välja toodud erinevate majandusteadlaste poolt, et me ekspordime madala lisandväärtusega tooteid, mille eest makstaksegi vähe. Kõrgema lisandväärtusega tooted annavad aga võimaluse kõrgemat hinda väärt toote eest seda ka küsida. Seetõttu pean tulevikus esmatähtsaks teadlaste ja ettevõtete koostööd, et luua kõrgema lisandväärtusega tooteid, sest just nende müümine on oluline, et teenida ettevõttele raha nii tehnoloogiliseks arenguks kui tootearenduseks. **T**

LY KASVANDIK

Perekeskus Sina ja Mina
tegevjuht ja asutajaliige

Kuidas pakkuda tuge lapsevanematele laste sotsiaalsete oskuste arendamiseks ja riskikäitumise ennetamiseks

Nii Jesper Juul kui Thomas Gordon väidavad, et probleem pole inimestes, probleem on suhetes. Kui me ei ole saanud teadmisi lastega efektiivsete suhtlemismudelite kasutamiseks, kanduvad ebaefektiivsed suhtlemismustrid omakorda ka meie laste käitumisse. Eelmise sajandi tunnustatud Ameerika psühholoog Thomas Gordon töötas välja koolitusprogrammid lapsevanematele, noortele, juhtidele ja õpetajatele. Tänapäevaks on neist Eestis kõige enam levinud Gordoni perekooli nime all tuntud lapsevanemate koolitus, mida pakub programmi ametlik esindaja Perekeskus Sina ja Mina.

Pidevalt muutuv ühiskonnas on viimasel ajal muutunud ka lastekasvatusele seatud eesmärgid. Kui veel paarkümmend aastat tagasi toimus lastes kuulekuse treenimine läbi käskude ja keeldude, siis nüüd soovime neid kasvatada loovust, enesekindlust ja vastutustundlikkust. See muutus toob lapsevanemate ette üha sagedamini küsimusi, kuidas toimida nende uute väljakutsete puhul. Suur on oht valesti tegutsedes suhteid lastega rikkuda. Taani pereterapeut Jesper Juul on öelnud oma seminaril, et lapsed ei ole koolis ega kodus ammu enam vaid õppija ega kasvatatava rollis, nad pakuvad meile, täiskasvanule, ei rohkem ega vähem kui võrdväärset suhet iseendaga. See on täiesti uus olukord nii pedagoogidele kui ka vanematele. Ja sellega ei ole kerge toime tulla.

Lastega seotud sotsiaalsetest probleemidest suur osa on tihedas seoses peresuhte kvaliteediga.

- Nii on näiteks 11-15aastastest noorukitest depressiivseid episoodide kogunud 33% ja nende seas on suurem osa neid lapsi, kes hindavad negatiivseks just oma peresuhteid (Eesti Kooliõpilaste Tervisekäitumise Uuring, TAI 2006).
- Samuti selgub uuringutest, et kooliskäimist ebaameeldivaks hinnanud lapsed hindavad ka oma peresuhteid negatiivse-

malt, samuti on neil raske enda vanematega muredest rääkida (Eesti Kooliõpilaste Tervisekäitumise Uuring, TAI 2006).

- Koolist sagedasti puudunud lastel esineb tihedamini ka tõsiseid õigusrikkumisi, vägivaldset käitumist ning õigusrikkumisi üldiselt (Eesti alaealiste hälbiv käitumine, TÜ Õigusinstituut 2006).
- 11-15aastaste mitte kunagi suitsu ega alkoholi tarvitanud laste seas on rohkem neid lapsi, kes hindavad oma peresuhteid heaks. Samuti on neil enda hinnangul lihtsam emaga ja isaga muredest rääkida (Eesti Kooliõpilaste Tervisekäitumise Uuring, TAI 2006).
- Mida paremad on suhted noore inimese ja tema vanemate vahel, seda harvemini esineb tal õigusrikkumisi (Eesti alaealiste hälbiv käitumine, TÜ Õigusinstituut 2006).

Kui Jesper Juuli käest küsiti, kuidas laste riskikäitumist ennetada ja toetavaid peresuhteid luua, et mis siis üldse toimib, vastas pereterapeut: „Minu kogemus näitab, et kindlasti toimivad Thomas Gordoni põhimõtted.“ Mõlemad spetsialistid väidavad, et probleem pole inimestes, probleem on suhetes. Kui me ei ole saanud teadmisi lastega efektiivsete suhtlemismudelite kasutamiseks, kanduvad ebaefek-

tiivsed suhtlemismustrid omakorda ka meie laste käitumisse. Eelmise sajandi tunnustatud Ameerika psühholoog Thomas Gordon töötas välja koolitusprogrammid lapsevanematele, noortele, juhtidele ja õpetajatele. Tänapäevaks on neist Eestis kõige enam levinud Gordoni perekooli nime all tuntud lapsevanemate koolitus, mida pakub programmi ametlik esindaja Perekeskus Sina ja Mina. Lisaks vanemakoolitustele pakutakse eraldi õpetajate koolitusprogrammi. Kõik need koolitused põhinevad efektiivsetel suhtlemisoskustel alustades kuulamisoskusega ja lõpetades konfliktide lahendamise. Õpetamise alustalaks on humanistlik mõtteviis, mille kohaselt inimene on eelkõige väärtuslikkusetunne ja eneseusaldus on hea kapital laste kasvatamisel. Selleks, et ennetada laste riskikäitumist tasub tegelda vanematel enesearenguga ja muuta suhted lastega mõlemale poolele nauditavaks. Läbi toimivate peresuhte ennetame laste käitumisprobleemide tekkimist ning arendame nende sotsiaalset kompetentsust. ■

Rohkem infot koolitusprogrammi-
de ja Perekeskuse Sina ja Mina
tegevuse kohta leiad veebilehelt
www.sinamina.ee.

Küsimustele vastas:

PIRET JAAKS

*Coca-Cola HBC AS
avalike subete juht*

Intervjueris:

ANNIKA EESMAA

*Liikmesubete osakonna
projektijuht*

Tallinna ettevõtlusauhinnad 2010 kategooria Vastutustundlik ettevõtte võitja — Coca-Cola HBC AS

Tallinna ettevõtlusameti poolt korraldatud Tallinna Ettevõtluspäeva raames tunnustati kohalikke ettevõtjaid ja ettevõtluse arendajaid, teiste auhinnakategooriate seas oli üheks konkursiks ka Vastutustundlike ettevõtete väljaselgitamine.

Tallinna ettevõtlusauhinnad 2010 kategooria Vastutustundlik ettevõtte võitja oli Coca-Cola HBC AS ja Tallinna Spordi- ja Noorsooameti poolt välja antav laste- ja noortesõbraliku ettevõtte eriauhinna pälvis AS G4S. Kaubanduskoda tunnustab vastutustundlikku ettevõtlust ning õnnitleb võitjaid ning avaldab novembrikuu Teatajates ka intervjuud mõlema kategooria võitjaga.

Vastutustundlik käitumine on meie ettevõtte strateegia osa, oleme oma tegutsemise ajal jõudnud arusaamisele, et lisaks kasumi teenimisele soovime ka muud lisaväärtust anda ühiskonnale. Meie ettevõttel on olemas kõigi poolt omaks võetud reeglid (koodeks, eeskirjad, head tavad) ja töötajad käituvad nende vastavalt. Otsuseid tehes arvestame alati oma ettevõtte töötajate huvidega, sest meie ettevõtte ongi meie töötajad ja kui huvid lähevad vastuollu, siis ei ole sellel tegevusel mõtet. Arvestame oma töös ka kohaliku kogukonnaga, sest ettevõtte ja kogukond töötavad vastastikkult ning ühe heaolu mõjutab oluliselt ka teise heaolu.

Miks Te oma ettevõttega teete rohkem, kui on tavaliselt kombeks? Mis on ajendiks sellistele pingutustele?

Tänases ettevõtluskeskkonnas on ettevõtte maine muutunud üheks tema kõige väärtuslikumaks varaks ja vastutustundlik käitumine selle vara üks võtmelemente. Käitudes vastutustundlikult ja panustades kohalikkude kogukonda ning ümbrit-

sevasse keskkonda panustame ühtlasi laiemasse jätkusuutlikku arengusse. Usume, et rohkem tegemine tasub end pikas perspektiivis ka rohkem ära. Kohalikus kontekstis aitab selline tegutsemisviis kindlasti kujundada enda ümber positiivselt arenevat majanduskeskkonda.

Milliseid täiendavaid kõigile töötajatele mõeldud võimalusi ja toetusi Teie ettevõttel on?

Ettevõtte peab oma töötajaid väga oluliseks. Lisaks palgale pakume oma töötajatele mitmekesisest motivatsioonipaketi: toetame oma töötajate arengut pakkudes erinevaid koolitusi ja karjääri võimalusi rahvusvahelises ettevõttes. Soodustame töötajate aktiivset elustiili, pakkudes neile võimalust osaleda terve suvi kestvatel Stamina jooksul, lisaks veel SEB sügismaratonil, Tartu rattamaratonil ja suusamaratonil, Tartu rattamaratonil ja suusamaratonil. Kompenseerime ka spordivarustust. Iga kuu saavad ettevõtte töötajad tasuta kasti ettevõtte toodangut – kodujooki. Töötajate lapsed, kes lähevad 1. klassi saavad kingituseks kooli-

varustuse. Kingitus ootab töötajat ka abiellumise ja juubeli puhul. Muidugi korraldame ka mitmesuguseid üritusi, traditsioonilised on suvepäevad ja jõulupeod, viimane eraldi ka lastele. Vahvad ja meeldejäävad on olnud ka osakondade erinevad *team-building* üritused, mis aitavad kasvatada ühist meeskonnatunnet. Meie ettevõtte pakub vastavalt tööstaažile töötajatele ka lisapuhkepäevi. Lisaks eelnimetatule on ettevõtte sööklas töötajatele soodustus, mille osaliselt kompenseerib tööandja, lisaks tavapärasele toidule on eraldi välja toodud kaervislikud salativalikud. Töötajatele on mõeldud ka ettevõtte sisekommunikatsioonikanalid: siseleht, siseajakiri, sisetelevisioon ja regulaarsed koosolekud ja infotunnid juhtkonnaga, et olla kursis ettevõtte tegevustega ning teha omapoolseid ettepanekuid.

Milliseid paindlikke töötingimusi Te oma töötajatele pakute?

Kõik soovivad paindlikeks tingimusteks toimuvad otsese juhiga kokkulepped. Selle tulemusena on olnud meie ettevõttes näiteid nii kodus

töötamisest kui ka paindlikust tööajast. Samuti on mõned ametikohad osalise koormusega.

Kas Teie ettevõttes töötab erivajadustega inimesi?

Hetkel erivajadusega inimesi ettevõttes ei tööta, kuid see oleks teatud ametikohtadel põhimõtteliselt võimalik, kui erivajadus ei takista töö edukalt toimetulekut.

Palun kirjeldage huvitavamaid töötajatele suunatud ja nende poolt positiivseimalt vastu võetud algatusi, tegevusi

Suure populaarsuse töötajate seas on võitnud aktiivse eluviisi edendamine. Ettevõtte töötajad käivad ühiselt sportimas suurtel spordiüritustel (rahvajooksud, suusa- ja rattamaratonid jne) ja enne seda tehakse koos trenni. Suvel osales 5 meeskonda kogu suve vältanud Stamina tervisejooksude-kõndide sarjas. Peagi treenivad paljud suusasportihuvilised juba kolmandat sügist järjest kaks korda nädalas treeneri juhendamisel Nõmme Spordikeskuses talvisteks suusamaratonideks.

Kas teete koostööd kodanike-ühendustega, ühisprojekte kohaliku omavalitsusega?

Kuna asume Mustamäel, teeb ettevõtte tihedat koostööd kohaliku linnaosa valitsusega: üheskoos selgitatakse välja vajadused ning Coca-Cola on pannud öla alla linnaosa valitsuse poolt korraldatavatele ettevõtmistele ja üritustele. Lisaks toimub igal suvel Kalevi staadionil meie poolt korraldatud tasuta jalgpallivõistlus noortele, eesmärgiga, et noored saaksid sisukalt ja aktiivselt veeta oma vaba aega, suhelda omavanustega ning et pakkuda neile sportimisvõimalust. Üritus on osa ka Tallinna Linnavalitsuse „Tallinn liigub” sportlikke eluviise toetavast programmist. Käesoleval suvel osalesid jalgpalliturniiril enam kui 700 last vanuses 12-17, kes said aktiivset elustiili harrastada. Coca-Cola HBC Eesti on toetanud ka UNICEFi abiprojekte, SOS lasteküla, ratastoolis noori, lastekodusid, Tallinn 2011 noorteprojekte, merepäevi jm. Huvitavaks traditsiooniks suunaga ettevõttest välja on meie igaaastane rannakoristusüritus. Nimelt juba kuus aastat järjest oleme koostöös erinevate linnaosa valitsustega viinud ellu rannakoristusüritusi, näiteks 2009 aastal Pirita rannas koos kohalike koolidega ja 2010 Pikakari rannas koos Põhja-Tallinna linnaosa valitsuse, Teeme ära! meeskonna, Tallinna Vee, tudengiorganisatsioonide, koolide ja kohalike elanikega. Kokku koristas käesoleval aastal randa ca 100 inimest, kellest pooled olid Tallinna Vee ja Coca-Cola töötajad.

Kas Teie ettevõtte töötajad on osalenud vabatahtlikena mingite kogukonna või ühiskonna probleemide lahendamisel?

Kuna igal aastal hukub Eestimaa teedel märkimisväärne hulk jalgrattureid siis on meie töötajad koostöös Eesti Posti, Politsei- ja Piirivalveametiga, Regio ja Falck Auto-

abiga võtnud enda südameasjaks levitada sõnumit ohutust liiklemisest. Sel suvel startis juba kümnendat aastat rattaretk, kus löid vabatahtlikena kaasa ka Coca-Cola töötajad, et olla eeskujuks ja viia Eesti maakondadesse sõnumeid ohutust liiklemisest, kiivri kandmisest, keskkonnasõbralikkusest ja aktiivsest elustiilist. 2010 aastal sõitis „Tahan sõita ohutult!” rattaretk Lääne-Virumaa, Jõgevamaa ja Tartumaa teedel.

Kui Teie ettevõtte tegeleb sponsorlusega, siis keda/mida sponsoreerite?

Meie ettevõtte suund sponsoreerimisel on võetud lähtuvalt meie CSR strateegiast, mistõttu toetame oma ettevõtte toodanguga heal meelel näiteks tudengite haridusüritusi, keskkonnaga seotud parendusprojekte ning noorte harrastussporti.

Kas Teie firma on osalenud heategevuses, olete annetanud kellegi/millegi hüvanguks?

Kuna Coca-Colal on jõuludega väga tugev side, siis viime igal aastal ellu traditsioonilist jõulukaravani toetusprojekti. Tänavu saab see Eestis juba 12-aastaseks. 1999. aastal toetas Coca-Cola esimese heategevusprojekti Tallinna Lastehaigla röntgeniapaadi ostmist. Ka järgmisel aastal aidati Lastehaiglat, heategevusürituse „Hea päev” raames kogutud raha läks sealse onkoloogiaosakonna renoveerimiseks. 2001. aastal loodi Coca-Cola eestvõttel Tallinna ja Tartu Lastehaiglatesse raamatukogunurgad, 2002. aastal kogus Coca-Cola raha Tallinna Lastehaigla vastsündinute osakonnale portatiivse kardiomonitori ostmiseks ning 2003. aastal tegi koostööd politseiga, et laste teadmised liiklusest oleksid paremad. 2004-2007 viis Eesti lastekodusse jõulurõõmu ehtne Coca-Cola veoautodest koosnev jõulukaravan koos kinkide ja jõuluvanaga. 2008.

aastal toetasime UNICEFi abil Sillamäe lastekodule spordiväljaku rajamiseks ning 2009. aastal toetasime Põlvamaa väikekoole spordivarustuse ostmisel. Käesoleva aasta annetuse objekt on veel täpsustamisel, kuid üks on kindel – jõulukaravan tuleb ka seekord, et palju rõõmu tuua ning abivajajaid aidata.

Kas tödete, et koostöö kohaliku omavalitsusega ja/või kodanike ühendustega kohalike probleemide lahendamisel võiks olla tihedam või tõhusam?

Kindlasti annab igasugust koostööd alati veelgi tihedamaks muuta, kuigi Coca-Cola HBC Eesti jaoks on siiani koostöö kohalike omavalitsustega või kolmanda sektoriga alati olnud väga positiivne ning sujuv.

Kas teie ettevõtte tegevus, teenused ja tooted on viidud võimalikult keskkonnasõbralikule tasemele?

Üheks ettevõtte prioriteetideks on pidev loodusressursside, näiteks vee ja energia säästlikum kasutamine. Heaks näiteks on see, et kogu meie ettevõtte müügiüksus on läbinud ohutu ja keskkonnasäästliku

Prioriteetidiks on loodusressursside säästlikum kasutamine. Heaks näiteks on kogu meie ettevõtte müügiüksus läbitud „Eco-driving” koolitus.

sõidustiili koolituse nimega „Eco-driving”. Eco-driving koolitus aitab vähendada CO₂-emissioone, sõita keskkonnasõbralikumalt ja ohutumalt ning pikendada sõiduki eluiga. Igal aastal toetame müügiüksuskonnas välja ka ökonoomseid kaubaringe, et vähendada kütusekulu ja samas viia kaup kohale õigeaegselt. Aktiivne on koostöö autopargi valdkonnas, kus üheks meie valikukriteeriumiks uute sõidu- ja veoautode puhul on eraldunud süsihappegaasi hulk ühe läbitud kilomeetri kohta

(CO₂ g/km). Möödunud aastal tõime turule keskkonnasõbralikuma plastikpudeli: 15-grammise „Doonau pudeli”, millesse on pakendatud meie Bonaqua vesi. See on üks kergemaid pudelid kogu Euroopa turul ja ta on 1/3 võrra kergem kui tema eelkäija. Mistõttu kuulub selle pudeli toomiseks ka vähem toormaterjali ja nii kasutame vähem loodusressurssi ja oleme säästlikumad. Kui toorik on kergem, siis kuulub temast pudeli tootmiseks ühtlasi ka vähem energiat. Samuti on selline pudel tarbijale mugavam.

Kas Teie ettevõtte on kavandanud oma keskkonnamõjude heastamiseks või loodushoiu huvides sponsorlusprojekte või algatanud tegevusi?

Coca-Cola HBC on kaasanud valdkonna parimad spetsialistid keskkonnavalitsuse koostöösse ning keskkonnaga arvestamine on Coca-Cola HBC taolisele suurkorporatsioonile loomulik osa igapäevasest äritegevusest. Meie ettevõtte on sätestanud järgmised peamised tegevused keskkonnavõimaluste vallas: keskkonnavalitsuse tegevuse edendamine, sh ilma seadusandja surveta, keskkonnajuhtimise süsteemide juurutamine ja ettevõtte keskkonnavalitsuse mõju vähendamine. Näiteks on konkreetselt paika pandud eesmärgid vee säästmiseks, tootmisjäätide vähenemiseks ja energia kokkuhoiduks. Samuti on paika pandud auditeerimise ja vastutuse valdkonnad ning tarbitud pakendite taaskasutamine. Eesti Pandipakendi kaudu tagatakse oma toodete pakendite ringlus. Ettevõtte on korraldanud ise ja osalenud teiste algatatud keskkonnavalitsuste projektides. Näiteks randade koristamisüritused või koostöö keskkonnaministeeriumi projektiga „Taara tark”. Kindlasti ollakse valmis muudatusteks ja investeeringuteks ka edaspidi. Eesmärk on olla dünaamiline ja vastutustundlik organisatsioon. **T**



TAIVO PAJU

Juhtimisajakirja Director peatoimetaja

Musta pori näkku. Tagantjärele, aga see-eest mõnuga!

Kas pole veider kannatada ülemuse pensionile minekuni, et alles siis kõik välja pursata?

Tänavu kevadel juhtus nädalalehes The New York Observer järgmine lugu: ühe kuulsa telekanali uudisteprodutsendi kohta ilmus nupuke, et see kuulus daam läheb nüüd pensionile. Lugu visandas naisest pildi kui võimekast spetsialistist (mida ta kahtlemata oli) ning kenast inimesest, soovides talle mõnusaid vanaduspäevi.

Seda, mis siis juhtus, ei osanud aga keegi ette näha. Välgukiirusel laekus umbes 200 netikommentaari, peamiselt naise alluvatelt. Neist tuli välja hoopis teistsugune pilt: proua produtsent oli tegelikult jõhkardlik ja kohutava ütlemisega mõrd ning lehes ilmunud kiidulaul oli töötajate seisukohalt pehmelt öeldes nõme.

Suur osa noist kommentaaridest ei kannata trükimusta, aga seal oli ka taolisi: „Need, kes kuulusid tema väljavallitute seltskonda, võisid tundide kaupa lõunat pidada ja šoppamas käia“, „Kõik need aastad on ta inimestest lihtsalt üle rullinud...“ jne. Räägiti ka ühest naisterahvast, kes nägevat veel nüüd, kümme aastat pärast telejaamast lahkumist unes košmaare. Nii, et elu nagu filmis „Saatan kannab Pradat“.

Ühelt poolt kinnitab see lugu veelkord, et netikommentaari ajast alates ei jää enam ükski konflikt nelja seina vahele ning jõuab avalikkuse ette kõige ebasobivamal hetkel. Teiselt poolt näitab see, kui otsene ja võimas on juhtide mõju inimese psüühikale. Sellepolest sarnaneb õhkkond igas kontoris vägagi gorillakarjale: alluvad jälgivad äärmiselt tähelepanelikult karja juhi iga sammu. Veel enam – isegi iga tema näoilmet, sest see on maailma parim ellujäämise strateegia igas kollektiivis. Selle tulemusena lihtsalt on nii, et alluvad tunnevad juhti, sealhulgas tema nõrkusi ja veidrusi, kindlalt paremini kui juht ise.

Seetõttu olen püüdnud nii hästi kui oskan, järgida, et õhkkond meie firmas oleks selline, kus inimesed ütleksid selle kohe välja, kui nad minu käitumisega rahul ei ole. Pole vahet, kas kõigi kuuldes või nelja silma all. Igal juhul pigem üks hea tüli kui vilets vindumine.

Aga mis tolle Observeri loo juures kõige rohkem mõtlema paneb, on küsimus, kes on ikkagi suurem pahalane: kas karmikäeline proua

produtsent või alluvad, kes teda vihkasid, aga näost näkku midagi öelda ei söandanud?

Tõsi, ma tean, et ülemusele on paganama raske öelda, et kuule, sa oled üks paras tropp. Ja mõnikord on seda targem mitte teha. Aga siis võiks sul nii palju enda vastu austust olla, et hääletad jalgadega ning kõnnid minema.

Vastasel juhul on see vastikult kommunistlik suhtumine. Mäletate: kõigil kõike on, aga keegi ei ole rahul... Keegi ei ole rahul, aga kõik hääletavad poolt. **■**

Ülemusele on paganama raske öelda, et kuule, sa oled üks paras tropp. Ja mõnikord on seda targem mitte teha. Aga siis võiks sul nii palju enda vastu austust olla, et hääletad jalgadega ning kõnnid minema.





Ekspordi Akadeemia SEMINARID 2010/2011



EKSPORDI AKADEEMIA

Välisurgudele minnes tuleb ettevõtte juhil leida lahendusi uute väljakutsetele. Eri turud nõuavad eri lahendusi. Ekspordi Akadeemia seminarisari on koostatud eesmärgiga et ettevõtte juhatavad isikud saaksid teadmisi, inspiratsiooni ja ideid enda tegevuse konkurentsivõimet arendada. Valgustame võtmetegevusi rahvusvahelistumise perspektiivist kõrgetasemeliste lektorite juhendamisel. Lektoreid on kutsutud nii välismaalt kui Eestist. Kõik on oma valdkonna tunnustatud autoriteedid, mitte ainult teoorias vaid ka praktikas.

KESKASTMEJUHTIDELE JA TIPPUJUHTIDELE KOOS:

TRENDID (23. november)

Sa kulutad 12% oma ajast, ehk 1 tunni igast 8-tunnisest tööpäevast mõeldes tulevikule. Miks mitte kasutada seda tundi konstruktiivselt? Lektor: Magnus Lindkvist* on Rootsi päritolu tunnustatud futuroloog ja trendide ning *Business Intelligence* lektor. Magnus on raamatu „Everything we know is wrong. The trendspotters handbook“ autor. Aastal 2009 valiti ta Rootsi aasta parimaks äriteemadel esinejaks. Hind 800 krooni/5,13 eurot (lisandub käibemaks).

INNOVAATILISED VÕIMALUSED KULUDE OPTIMEERIMISEKS (8. detsember)

Kulude osas on üks tähtsamaid teemasid tänases majandusolukorras kulude vähenemine. Kuidas optimeerida oma protsesse ja väärtusahelat, et minimeerida kulusid? Lektorid: Jaan Uustalu (Wahlquist), Raidla Lejns ja Norcous esindaja (esineja kinnitamisel), Jakob Saks, Jühan Bernadt. Hind: 300 krooni/19,17 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

SEMINARID TIPPUJUHTIDELE:

EFEKTIIVSE KOOSTÖÖ KASUMLIKKUS (10. november)

Tänapäeval on praktiliselt võimatu ühtegi äri teha isoleeritult. Partneritel võib olla teie ärimudelil oluline roll — nad võivad teostada võtmetegevusi teie eest või siis panustada võtmeressurssidesse. Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Ott Lumi, Andreas Kaju, Jakob Saks. Hind: 300 krooni/19,17 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

VÕTMEGEVUSED (19. jaanuar 2011)

Igal ärimudelil on mingid kriitilise tähtsusega võtmetegevused, et väärtuspakkumine saaks klientideni viidud ja ärimudel toimiks. Mis need on Sinu ettevõttes? Konkurentsieelis ei ole kunagi eraldiseisev asi või omadus, vaid ta tuleneb alati mingite tegevuste paremini tegemisest. Milliste tegevustega on mõtet ise tegeleda, millised on mõtet väljast sisse osta? Hind: 300 krooni/19,17 eurot (lisandub käibemaks).

KESKASTMEJUHTIDELE:

EFEKTIIVSE KOOSTÖÖ KASUMLIKKUS (11. november)

Kuidas koostööd arendada, kuidas olla võrgustikus oluline osapool, kuidas võrgustikke toita? Kuidas toimivad erinevad võrgustike vormid, näiteks klastrid? Mis on oluline ühe klasteri rajamise ja selles osalemise juures? Lektorid: Erik M. Bush, Toomas Kuuda, Ott Lumi, Andreas Kaju, Mait Palts, Jakob Saks. Hind: 300 krooni/ 19,17 eurot (lisandub käibemaks).

VÕTMEGEVUSED (20. jaanuar 2011)

Õeldakse, et ettevõtte on kogum protsesse ja, et kett on nii tugev, kui on selle kõige nõrgem lüli. Kuidas juurutada oma ettevõttes tipptasemel protsessi juhtimist, mis looks eelist ja eristumisvõimalust konkurentide ees? Kui tootmises osas oleme suhteliselt hea tasemel investeringute osas, siis müük ja turundus on tänaseni pigem vaeslapse osas Eesti eksportööridel. Kuidas arendada välja tõhus müügiorganisatsioon, kuidas siseneda uutele turgudele, kuidas luua tugevat müügiorganisatsiooni? Aga kui ettevõtte on rahvusvaheline müügiorganisatsioon juba loodud sihtriikidesse, kuidas see efektiivselt tööle panna? Kuidas müügiorganisatsiooni juhtida, motiveerida, kontrollida, kuidas saavutada püstitatud eesmärgid ja võrgustiku potentsiaal? Hind: 300 krooni/ 19,17 eurot (hinnale lisandub käibemaks).

* loeng on ingliskeelne

ÕPPEVIISIDID:

- Õppepäev Tallinnas — 15. veebruar 2011
- Õppeviisit Soome — 2.-3. veebruar 2011
- Õppeviisit Rootsi — 2.-3. märts 2011
- Õppeviisit Eestis — 16.-17. märts 2011

Visiitide käigus tutvume erinevate organisatsioonidega, kes toetavad eksporti ning külastame edukaid eksportijaid, analüüsime nende tegevust. Täpse koostööprogrammi saate tutvuda Koda kodulehel: www.koda.ee.



Ekspordi Akadeemia korraldamist
kaasrahastatakse
Euroopa Liidu Sotsiaalfondist



Info ja registreerimine:
EVA MARAN · Tel: 604 0083 · E-post: eva@koda.ee
PRIIT RAAMAT · Tel: 604 0081 · E-post: priit@koda.ee
www.koda.ee

Seminar**Müük ja müügitehnikad****11. novembril Tartus**

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab esmaspäeval, 11. novembril Tartus Atlantise konverentsikeskuses (Narva mnt 2) kell 10.00–15.45 seminari „Müük ja müügitehnikad“. Lektor on **Mare Teichmann**, Tallinna Tehnikaülikooli psühholoogiaprofessor, P. & M. Curie nim. Pariisi Ülikooli erakorraline professor, Euroopa Töö- ja Organisatsioonipsühholoogia Professorite Nõukogu (ENOP) liige.

Miks on osad ettevõtted teistest tulemuslikumad? Kuidas jõuda klienti? Kuidas valida õige strateegia ja leida sobivaim müügitehnika? Neile ja paljudele teistele küsimustele leiab vastused seminarilt, mis on mõeldud müügitegevusega seotud töötajatele, kes soovivad kasvatada tulemuslikkust arendades oma müügiioskusi erinevates müügitöö faasides.

Seminari päevakava

- 10.00–11.30 **Müüja isiksus ja oskused** – müügi protsess, müüja isiksuse omadused, kommunikatsiooni ABC, esmaabi läbipõlemise korral, elementaarsed oskused, oskuste arendamine. Müügi eeltööd: enesekindlus, oskuste arendamine, sihipärasus, 80-20 printsiip. Sihtgrupp ja kliendid: klientide leidmine, suhtlemisstrateegia, tähelepanu-huvi veendumus-tehing. Müügisituatsioon: kirjalik suhtlemine, telefoni kasutamine, müügikohtumised sh presentatsioon, ostusignaalid, müügikeskkond.
- 11.30–11.50 Kohvipaus
- 11.50–13.20 **Müügi strateegiad** – kasutamine, näited, toimemehhanism: „külm“ helistamine, konsulteeriv müük, otsene müük, garantiiga müük, vajadustel põhinev müük, veenmisega seotud müük ehk manipuleeriv müük, käest-kätte müük, südamega müük, hinnal põhinev müük, suhetele põhinev müük, sihtmärki tabav müük.
- 13.20–14.00 Lõuna
- 14.00–15.30 **Müügitehnikad** – kasutamine, näited, toimemehhanism: klassikalised manipuleerimistehnikad, AIDA+S (attention, interest, desire, action + satisfaction), kohustuse võtmise printsiip, jalg ukse vahel, madal pall, peibutus ja ümberlülitus, neli seina, uksega näkku, see pole veel kõik, nimekirja tehnika, lõpmatu keti meetod, autoriteet, peibutise kasutamine, defitsiit, hullud päevad, staatusmüük, massipsühholoogia.
- 15.30–15.45 Kursuse lõpetamine

Seminari osavõtutasu on Kaubanduskoja liikmetele 600 krooni/38,35 eurot, mitteliikmetele 1200 krooni/76,69 eurot (lisandub käibemaks). Hinnas sisalduvad teabematerjalid, tunnistus, lõuna ja kohvipausid.

Lisainfo ja registreerimine:

TOOMAS HANSSON • Tel: 744 2196 • E-post: toomas.hansson@koda.ee

Seminar**Aktuaalsed maksumuudatused ning maksuprobleemid kohtupraktikas**
16. novembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab teisipäeval, 16. novembril 2010 kell 10.00–16.00 Eesti Kaubandus-Tööstuskojas (Toom-Kooli 17, Tallinn) ettevõtete juhtidele, finantstöötajatele ja raamatupidajatele seminari aktuaalsetest maksumuudatustest ja -probleemidest kohtupraktikas. Vaadeldakse käibemaksu, tulumaksu ja maksustamisega seotud muudatusi ning probleeme lähtudes kohtupraktikast maksuseaduste tõlgendamisel ja pööratakse tähelepanu sealt tulenevatele võimalustele maksude maksmisel. Lektor on **Tõnis Jakob**, KPMG Baltics OÜ juhtiv maksukonsultant ja vandeaudiitor.

Käibemaksuseaduse aktuaalsed probleemid:

- Käibemaksuseaduse kavandatud muudatused alates 2011 (eelnou Riigikogus)
- Teenuste käibemaksuga maksustamise uus kord alates 2010
- Veeteenuste käibemaksuga maksustamise iseärasused alates 2010
- Kinnisvaratehingutega seotud olulised asjaolud – millal maksuvaba, millal kohustuslikult maksustatav, millal rakendada optsiooni, sisendkäibemaksu ümberarvestuse vajadus
- Mis on põhivara käibemaksu tähenduses ja mida see kaasa toob
- Teenuste liigitus käibe tekkimise koha järgi ja millal tekib risk muutuda välismaal käibemaksukohustuslaseks
- Millal rakendub kaupade ja teenuste 0% määr, pöördkäibemaksu arvutamise juhtumid
- Välisriigis makstud käibemaksu tagastamise uus kord
- Kaupade käive, mis on aheltehingud ja kuidas neid kasutada ja mis riskid tekivad sellega teistes riikides
- Ühise käibemaksukohustuslase uus kord

Tulumaksu aktuaalsed probleemid:

- Tulumaksuseaduse kavandatud muudatused alates 2011 (eelnou Riigikogus)
- Erisoodustustega seotud probleeme sh sõiduauto, töölähetus, laenud, nõudeõigusest loobumine
- Dividendide maksustamine
- Oma aktsiate ja osade tagasiostmise ja aktsia(osa)kapitali vähendamise maksustamine
- Likvideerimisjaotiste maksustamise kord ja probleemid
- Kodukontoriga seotud maksuprobleemid
- Tulumaksu kinnipidamine ja maksulepingute rakendamisel tekkivad tulumaksu kinnipidamise probleemid

Kohtupraktikast tulenevad olulised riskikohad, mille tuleks pöörata erilist tähelepanu koos näidetega maksuasjades ja tehingute tõlgendamisel: tahtlus, majanduslik tõlgendamine, hoolsuskohustus, arved, tehingu hind, kinnisvaratehingud.

Seminari osavõtutasu Kaubanduskoja liikmetele on 950 krooni/60,72 eurot, mitteliikmetele 1900 krooni/ 121,43 eurot. Hindadele lisandub käibemaks. Hinnas sisalduvad teabematerjalid, lõuna ja kohvipausid.

Lisainfo ja registreerimine:

KATI KRASS • Tel: 443 0989 • E-post: kati@koda.ee

Kontaktkohtumised AgroMatch ja firmakülastused põllumajandusmessi Agromek 2010 raames

30. novembrist 3. detsembrini HERNINGIS, TAANIS

Eesti Kaubandus-Tööstuskodal on heameel kutsuda huvilisi külastama 1.-2. detsembrini Taanis HERNINGIS toimuvat rahvusvahelist Põhja-maade suurimat põllumajandusmessi AgroMek ning sellega paralleelselt korraldataval kontaktkohtumistel.

30. novembrist kuni 3. detsembrini toimuv AgroMek on Põhja-Euroopa suurim põllumajandusmess. Messil on väljas uuemad energia- ja põllumajandustehnoloogiad. 2010. aastal on lisaks messil stendiga osalevate firmadega tutvumisele võimalust messikülastajatel ka omavahel kohtuda messiga paralleelselt toimival kontaktkohtumiste üritusel AgroMatch. Lisaks saab külastada mitmeid lähedal asuvaid bioenergiaettevõtteid ja -organisatsioone.

Kuidas osaleda?

- Registreerige oma ettevõtte ürituse veebilehel (www.bioenergy-match.eu) hiljemalt 17. novembriks.
- Tutvuge teiste registreerunud osalejatega.
- Valige välja firma/organisatsioonid, kellega soovite kohtuda ja andke oma kohtumisesoovist teada.
- Individuaalsed kohtumiste ajakavad saadetakse osalejatele ca nädal enne messi.

Igale osalejale saadetakse tema kohtumiste ajakava juba enne üritust koju kätte, et jõuaks tutvuda ettevõtete/organisatsioonidega, kes on avaldanud soovi kohtuda, ja et saaks ennast kohtumisteks ette valmistada.

AgroMatch kontaktkohtumisteüritusel osalemine on tasuta. Osaleja kanda jäävad lähetuskulud (transport HERNINGISSE, majutus, päevarahad jmt). Kasutage suurepäraselt võimalust tutvustada oma ettevõtet, tooteid ja tegemisi ning luua uusi kontakte HERNINGIS!



Lisainfo ja registreerimine:

KRISTY TÄTTAR

Tel: 604 0093 • E-post: kristy@koda.ee

www.bioenergy-match.eu

Hommikukohv suursaadikuga:

Eesti suursaadik Taanis Meelike Palli

11. novembril Kaubanduskojas

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda korraldab koostöös Välisministeeriumiga 11. novembril kell 9.00-10.30 Kaubanduskojas (Toom-kooli 17, Tallinn) järjekordse hommikukohvi lühiseminari. Seekordsel üritusel esineb Eesti suursaadik Taanis Meelike Palli.

Käsitletavad teemad:

- Taani ja Eesti majanduskoostöö seis ja võimalused;
- Taani majanduse väljavaated;
- Saatkonna roll ja võimalused Eesti ettevõtjate abistamisel;
- Taani kultuurilised iseärasused ja turule pürgijate takistused;
- Suhtlemine Taani ärikultuuris ja bürokraatias.

Hommikukohvi osalustasu on 150 krooni/9,58 eurot (lisandub käibemaks). Vajalik eelregistreerumine on 9. novembriks!



Eesti Välisministeerium
ESTONIAN MINISTRY OF FOREIGN AFFAIRS

Lisainfo ja registreerimine:

PRIIT RAAMAT • Tel: 604 0081 • E-post: priit@koda.ee

Kaubanduskoda koostöös Raadio Kukuga
kutsub kuulama saadet

MAJANDUSRUM

kolmapäeviti kell 11.00–12.00,
kordusena kolmapäeva õhtul kell 20.00–21.00



www.koda.ee

KUKU

Raadio Kuku ja Kaubanduskoja koostöös valmiv saade „Majandusruum” toob kuulajani majanduse aktuaalsed teemad ning kõike huvitavat, mis Eesti majanduses toimub. Saatejuht on Vallo Toomet.

Koostööpakkumised:

- Lõuna-Prantsusmaa kvaliteetveinide tootja otsib kogemustega edasimüüjat.
Kood 2010-10-18-007
- Itaalia pidžaamide ning meeste ja naiste rõivatootja (ülikonnad, püksid, mantlid) otsib edasimüüjat.
Kood 2010-10-18-005
- Sloveenia kvaliteetse ja kaasaegse tänavamööbli ja jalgratta-laenutuse lahenduste tootja otsib edasimüüjat.
Kood 2010-10-13-030
- Serbia innovaatilise mikrobioloogilise väetise tootja otsib Euroopas edasimüüjaid.
Kood 2010-10-13-017
- Itaalia ettevõtte, mis valmistab käsitsi õmmeldud pruutkleite ning muid kõrgmoe kleite, otsib edasimüüjat.
Kood 2010-10-13-019
- Itaalia keskkonnasõbralikult kasvatatud riisi tootja otsib toiduainete valdkonnas kogunud edasimüüjaid.
Kood 2010-10-12-025
- Poola ettevõtte pakub end agentdiks ettevõtetele, kes soovivad oma tooteid või teenuseid (nt pangateenused, kursused, kindlustusteenused, kosmeetikatooted) Poola turul pakkuma hakata.
Kood 2010-10-11-023
- Poola ettevõtte pakub end edasimüüjaks ja vahendajaks ettevõtetele, kes soovivad oma tooteid või teenuseid Poola turul pakkuma hakata.
Kood 2010-10-11-034
- Poola tööriistade ja ehitusmaterjalide hulgimüüja otsib edasimüüjaid.
Kood 2010-10-11-030
- Belgia transpordi- ja logistika-teenuseid korraldav ettevõtte otsib kontakti sertifitseeritud ettevõtetega järgmistest valdkondadest: transport, ladustamine, kauba käitlemine, pakendamine, et pakkuda oma vahendusteenuseid Beneluxi maades ning koostöö tulemusena teenuseid optimeerida.
Kood 2010-10-11-011



Täpsem info:
ANNIKA METSALA
Tel: 604 0091
E-post: annika.metsala@koda.ee

Riigihanketeated:

- EESTI**
- Maantee remonditööd ning kergliiklustee ehitamine.
Tähtaeg 30.11.2010. Kood 3384
 - Veevärgi- ja kanalisatsioonisüsteemide rekonstrueerimise ja laiendamise tööde hange.
Tähtaeg 22.11.2010. Kood 3385
 - Koopia- ja faksimasinade ning printerite tindi ja tahma hange.
Tähtaeg 22.11.2010. Kood 3386
 - Lõuna-Eesti metsateede remondi- ja hooldusteenuse hange.
Tähtaeg 14.12.2010. Kood 3387
 - Tallinna väliskülajate uuringu hange (aastaks 2011).
Tähtaeg 15.11.2010. Kood 3388
- ŠVEITS**
- Kirjutuslaudade hange.
Tähtaeg 25.11.2010. Kood 3389
 - Hoolekande sõidukite hange.
Tähtaeg 22.11.2010. Kood 3390
- PRANTSUSMAA**
- Veearvestite hange.
Tähtaeg 13.12.2010. Kood 3391
 - Põllutöömehhanismide hange.
Tähtaeg 1.12.2010. Kood 3392
 - Sõidukite ja nende mootorite osade ning lisaseadmete hange.
Tähtaeg 1.12.2010. Kood 3393
 - Koolimööbli hange.
Tähtaeg 30.11.2010. Kood 3394
 - Kontoripaberi hange.
Tähtaeg 3.12.2010. Kood 3395
 - Liiklusmärkide hange.
Tähtaeg 3.12.2010. Kood 3396
- AUSTRIA**
- Rööbaste hange.
Tähtaeg 3.12.2010. Kood 3398
 - Operatsioonilampide hange.
Tähtaeg 23.11.2010. Kood 3399
 - Tänavakivide hange.
Tähtaeg 3.12.2010. Kood 3400
 - Eelteade: Tööstuses kasutatavate rõivaste hange (pluusid, kindad, püksid, särgid, vihmajoped, mütsid jne). Eeldatav hankemenetluse alguskuupäev 17.12.2010.
Kood 3401
 - Tuletõrjeauto hange.
Tähtaeg 16.12.2010. Kood 3402
 - Soolade hange talveks 2011.
Tähtaeg 25.11.2010. Kood 3403
 - Raudbetoonkonstruktsioonide hange.
Tähtaeg 22.12.2010. Kood 3397
- NORRA**
- Kottide hange (ingl k *biobags*).
Tähtaeg 06.12.2010. Kood 3404
 - Liha ning lihatoodete hange.
Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 10.12.2010, pakkumiste esitamise tähtaeg 16.12.2010.
Kood 3405
 - Leiva- ja pagaritoodete hange.
Tähtaeg dokumentidega tutvumiseks 10.12.2010, pakkumiste esitamise tähtaeg 16.12.2010.
Kood 3406
 - Raskeveokite hange (õppesõiduautodeks).
Tähtaeg 25.11.2010. Kood 3407
- ROOTSI**
- Veepudelihoidjate ja kabuuride hange.
Tähtaeg 14.12.2010. Kood 3410
 - Tuletõrjeautode redelite hange.
Tähtaeg 6.12.2010. Kood 3408
 - Ortopeediliste implantaatide hange.
Tähtaeg 13.12.2010. Kood 3409
 - Lasteaiamööbli hange.
Tähtaeg 29.11.2010. Kood 3411



Täpsem info:
LEA AASAMAA
Tel: 604 0090
E-post: lea@koda.ee

Vaata kõiki kehtivaid hanketeateid Koja veebilehel www.koda.ee ▶ teenused ▶ valik riigihanketeateid.

Liikmelt liikmele:

Teil on võimalus leida koostööpartnereid ning uusi kliente teiste Eesti Kaubandus-Tööstuskoja liikmete hulgast. Koostöösoov või sooduspakkumine peab sisaldama: sooduspakkumist/koostöösoovi, tegevusvaldkonda, firma nime, kontaktandmeid, aadressi, telefoninumbrit, e-postiaadressi, kontaktisiku andmeid ning pakkumise kehtivusaega. Sooduspakkumise tingimuseks on selle kehtimine kõigile Kaubanduskoja liikmetele.

COLLIERS INTERNATIONAL ADVISORS OÜ

Pakume Teile äri edaspidiste edukate otsuste langetamise abimeheks Colliers International Advisors OÜ poolt 2010. aasta septembri lõpu andmete seisuga koostatud ingliskeelset „Harjumaa tööstuspindade analüüs ja prognoos kinnisvara vaatenurgast”. Töös käsitleme Eesti majanduse väljavaateid ja toome esile olulisemad makromajanduslikud indikaatorid, mis annavad olulisema sisendi tööstuspindade ehitamiseks arendajatele ja tootjatele. Toome välja ajaloolised võrdused Harjumaa eri valdade tööstuskinnisvara arengu, maa hindade ja hilisemate väärtuse osas. Esitatud on Colliersi poolne arvamus tööstuspindade arengu kohta järgmise kolme aasta jooksul. „Harjumaa tööstuspindade analüüs ja prognoos kinnisvara vaatenurgast” koosseisu kuuluvad koondtabelid, graafikud, 33- leheküljeline ingliskeelne raport.

Ühendades Colliersi laialdase kogemuse globaalsel ja regionaalsel tasemel on meie eesmärk pakkuda parima kvaliteediga professionaalseid teenuseid, mis vastavad Teie nõudmistele ja vajadustele. Samuti oleme Teile käsutuses, kui vajate kinnisvaraala investeringute nõustamist nii müügi kui ostu osas, kinnisvarahindamisi kui ka lihtsalt kinnisvara turu analüüse, samuti kinnisvaraala maaklerteenust. Töö hind 25 035 krooni / 1600 eurot. Koja liikmetele pakume hinnasoodustust 20%.

Lisainfo: Avo Rõõmussaar

E-post: a.roomussaar@colliers.ee

Tel: 616 0777, 527 9638

www.colliers.ee

OÜ FORTIS KOOLITUS

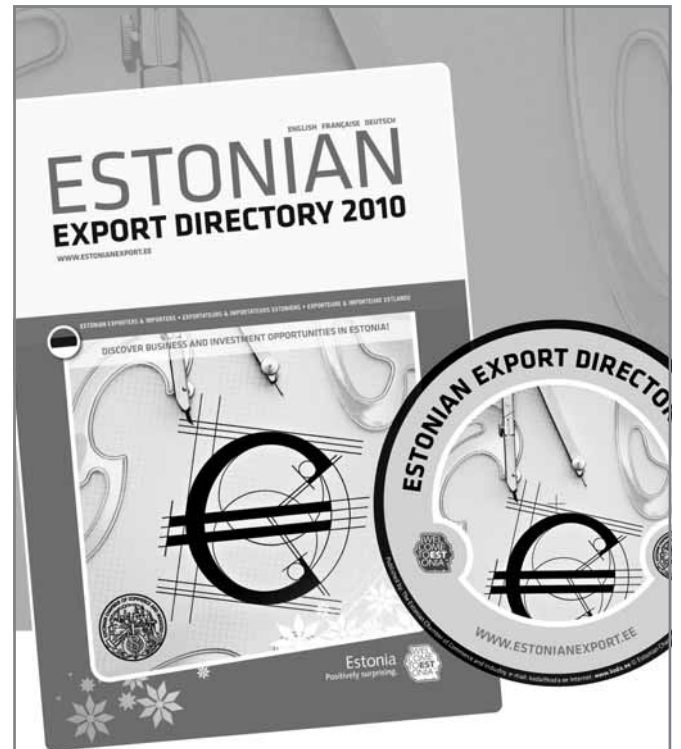
Meile kuuluv Sotsiaal-Humanitaarinstituut teeb tihedat koostööd Soome Vabariigis vene keeles, 12 korda aastas, välja antava ajalehega „Spektr”. „Spektr” on äri- ja kultuurileht, mis ei avalda poliitilisi materjale. Levitatakse Soome Vabariigis, Vene Föderatsioonis ja Eesti Vabariigis. Eriti populaarne on Peterburi elanike ja Soome Vabariiki külastavate venekeelsete inimeste seas. Tiraaž kolmkümmend tuhat ja enam ajalehte. Ajalehes avaldatu (reklaam oma ettevõttest, informatsioon firma tegevusest, ülevaatlilikud materjalid koostööpartnerite leidmiseks, aga ka ettepanekud oma ettevõttesse investeerimiseks) jõuab kolmes riigis vene keeles suhtlevate äriühingudeni. Ajalehe „Spektr” volitatud esindaja Eesti Vabariigis on Lembit Allingu.

Lisainfo: Lembit Allingu

Tel: 616 5173, 5646 0678

E-post lembitallingu@hotmail.ee

Lisainfo: KADRI LIIMAL • Tel: 523 6146 • E-post: kadri@koda.ee



Eesti Kaubandus-Tööstuskoda on juba 15 korda välja andnud praktilist ja kasulikku raamatut Estonian Export Directory

See on ettevõtjate töövahend, mis aitab Eesti firmadel oma kaupu ja teenuseid välisriikidele viia ja mujalt maailmast partnereid leida. Mahukas väljaanne tutvustab Eestit mujal maailmas, sest lisaks ettevõtete kataloogile sisaldab see ka üldinfot Eesti majanduse kohta, statistikat ning huvitavat ja kasulikku materjali neile, kes soovivad Eestis ettevõtlust alustada. Kogu see teave on raamatus nii inglise, saksa kui ka prantsuse keeles.

Väljaanne on saadaval ka CD-l ning elektroonselt leitav veebi-aadressil: www.estonianexport.ee. Küsi tasuta raamatut ja CD-d Eesti Kaubandus-Tööstuskodast telefonil 604 0060 või e-posti-aadressil koda@koda.ee.

Kasuta võimalust leida uusi turge, kontakte ja partnereid ning avalda väljaandes oma ettevõtte andmed! 2011. aasta väljaande koostamist viiakse läbi 2010. aasta septembrist detsembrini.

Küsi infot reklaami ja andmete avaldamise kohta
Kaubanduskoja koostööpartnerilt:
Ekspresskataloogide AS • Tel: 626 6910

Lisainfo väljaande kohta:
PIRET SALMISTU

Tel: 604 0060 • E-post: piret@koda.ee

Õnnitleme novembrikuu juubilare!

105

SAAREMAA TARBIJATE ÜHISTU
liige alates 1925

95

TALLINNA TEHNIKAKÕRGOOL
liige alates 1996

30

MÕÖBLIMAJA AS
liige alates 1987

20

KAR-GRUPP AS
liige alates 1999

LEVEL AS
liige alates 1997

LIEWENTHAL ELECTRONICS OÜ
liige alates 2004

MAMMASTE METALL AS
liige alates 1996

MEDIATO AS
liige alates 2004

MERIS AS
liige alates 1995

MERKEST OÜ
liige alates 1991

MERKO EHITUS AS
liige alates 1996

MERX AS
liige alates 1996

REVER OÜ
liige alates 1998

SAAREK AS
liige alates 1998

SMA MINERAL AS
liige alates 1996

T&T MANG AS
liige alates 1996

15

AKRIIBIA OÜ
liige alates 2007

B.BRAUN MEDICAL OÜ
liige alates 2004

CE TEHNIKA OÜ
liige alates 1996

CONTIMER OÜ
liige alates 1999

JANERE OÜ
liige alates 2003

KODUMAJA AS
liige alates 2008

MELTIM OÜ
liige alates 2000

METAPRINT AS
liige alates 1996

PLANSERK AS
liige alates 1999

RELYX OÜ
liige alates 2010

ROSENTOR OÜ
liige alates 2003

TEXLIN OÜ
liige alates 1998

10

ADEPTE OÜ
liige alates 2006

ADVOKAADIBÜROO
KAIDO UDUSTE OÜ
liige alates 2003

BARONS HOLDINGS OÜ
liige alates 2003

BDP EESTI OÜ
liige alates 2008

EESTI LOOTS AS
liige alates 2002

ENABLE OÜ
liige alates 2010

IMPREST AS
liige alates 2010

INSENERIBÜROO
URMAS NUGIN OÜ
liige alates 2009

KAPTEN GRANT OÜ
liige alates 2005

PRINTKONSULT OÜ
liige alates 2001

STANESTOR OÜ
liige alates 2002

TRENDMARK OÜ
liige alates 1999

5

AAS GJENSIDIGE BALTIC
EESTI FILIAAL
liige alates 2007

COSTAATIK PROJEKT OÜ
liige alates 2008

DINARO GRUPP OÜ
liige alates 2007

EESTI TRAAPÜÜGI ÜHISTU TüÜ
liige alates 2010

EHITUSPLAAT OÜ
liige alates 2009

FIBROTX OÜ
liige alates 2009

FRUKT KUUBIS OÜ
liige alates 2008

LOODUSMAJA OÜ
liige alates 2008

MTS INTERNATIONAL OÜ
liige alates 2006

RGB BALTIC OÜ
liige alates 2007

UNITED PARTNERS
ADVISORY OÜ
liige alates 2010



Kaubanduskoda

Eesti Kaubandus-Tööstuskoda • Toom-Kooli 17, 10130 Tallinn
Tel: 604 0060 • Faks: 604 0061 • E-post: koda@koda.ee • www.koda.ee

Teenuste osakond

Tel: 604 0077 • konsultatsioon • päritolusertifikaadid • ATA-Carnet • tollikonsultatsioonid
Tel: 604 0080 • äridelegatsioonid • messid • kontaktpäevad
Tel: 604 0082 • koostööpakkumised

Politiikakujundamise- ja õigusosakond

Tel: 604 0060 • konsultatsioon • majanduspoliitiline tegevus

Turundus- ja liikmesuhete osakond

Tel: 604 0089 • liikmeks astumine • Tel: 604 0086 • liikmesuhted
Tel: 604 0088 • avalikud suhted

Raamatupidamine

Teataja toimetis • toimetaja Kadri Liimal • Tel: 604 0085 • E-post: kadri@koda.ee
Tel: 604 0067

Kaubanduskoja Tartu esindus

Pikk tn 14, 51013 Tartu • Tel: 744 2196

Kaubanduskoja Pärnu esindus

Ringi 35, 80010 Pärnu • Tel: 443 0989

Kaubanduskoja Kuressaare esindus

Tallinna 16, 93811 Kuressaare • Tel: 452 4757

Kaubanduskoja Jõhvi esindus

Pargi 27-203, 41537 Jõhvi • Tel: 337 4950

Eksporditööride koolitused 2010–2011

Ärihooajal 2010–2011 jätkab Kaubanduskoda juba heaks tavaks kujunenud ekspordivaldkonna koolituste korraldamist. Ajavahemikus september 2010 kuni juuni 2011 viiakse läbi koolitusprojekt „Ekspordivaldkonna koolitused 2010”. Ekspordivaldkonna koolitused on suunatud väikese ja keskmise suurusega tegutsevatele eksporditööridele. Koolitusteemasid on neli, millest mahukaim on kolmepäevane Ekspordiplaani koostamise koolitus. Osalejatele jagavad teadmisi kogemustega lektorid: Juhan Bernadt, Yrjö Ojasaar ja Jakob Saks. Kaasatud on praktikud ettevõtetest.



• **Juhan Bernadt** on ligi 30 aastat tegele-
nud rahvusvahelise müügi-, turunduse- ja
brändijuhtimisega nii suurettvõtetes kui
väiksemates arenevates ettevõtetes üle maa-
ilma. Viimastel aastatel on ta tegele-
nud ettevõtete konsulteerimisega ning ekspordi- ja
turunduskoolituste läbiviimisega Eestis.



• **Yrjö Ojasaar** omandas õigusalase hariduse
Ameerika Ühendriikides, kus praktiseeris
advokaadina ning seejärel tehnoloogia-
ettevõttes partnerina. Tema tänane tegevus
on seotud ettevõtetele era- ja riikliku riski-
kapitali kaasamise, rahvusvaheliste strateegia-
partnerite leidmise ning intellektuaalse
omandi kaitsmise ja arendamisega. Hetkel
töötab Yrjö Ojasaar OÜ-s Advokaadibüroo
Luiga Hääl Mody Boreniuse, kus ta nõustab
innovaatilisi firmasid.



• **Jakob Saks** on pikaajalise rahvusvahelise kogemusega ekspordijuht. Lisaks on ta aastaid tegele-
nud ettevõtete konsulteerimisega ja koolitamise-
ga, viinud läbi arvukaid ekspordija messikoolitusi,
töötubasid ning õppereise. Ta on edukalt aidanud
uutele turgudele nii Eestis, Taanis kui ka Hispaanias
ettevõtteid. Jakob Saks on koolitus- ja konsultatsiooni-
firmade Talavera Consultores S.L. (Madrid) ja Vihje OÜ
(Tallinn) tegevjuht ja omanik.

Lisainfo ja registreerumine:

Lidia Friedenthal • Tel 604 0077 • E-post: lidia@koda.ee

Haili Kapsi • Tel 604 0078 • E-post: haili@koda.ee

Registreerumine Kaubanduskoda kodulehe www.koda.ee kaudu.

Koolituste üks päev maksab osalejale 300 krooni/19,17 eurot (hind sisaldab käibemaksu). Osalustasu sisaldab toitlustamist ja seminarimaterjale.



„Ekspordivaldkonna koolitused 2010” sarja läbiviimist kaasrahastab Euroopa Liidu sotsiaalfond.



EKSPORDIPLAANI KOOSTAMISE KOOLITUS

Eesmärk on anda eksporditööridele teadmised ja praktilised juhised oma ettevõtte ekspordistrateegia kujundamiseks ja konkurentsivõime tõstmiseks ning ekspordiplaani iseseisvaks koostamiseks ja selle efektiivselt elluviimiseks.

Koolituse viivad läbi Juhan Bernadt ja Yrjö Ojasaar.

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 14., 15., 21. märts 2011 • 21., 22., 28. veebruar 2011 – vene keeles

Jõhvi • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda Jõhvi esindus (Pargi 27) • 3., 4., 10. märts 2011 – vene keeles

Pärnu • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 8., 9., 15. november 2010

Võru • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 17., 18., 24. jaanuar 2011

Rakvere • Lääne-Viru Maavalitsus (Kreutzwaldi 5) • 2., 3., 9. detsember 2010

VÄLISMESSIKOOLITUS

Eesmärk on luua eeldused ettevõtete ekspordimahtude ja konkurentsivõime suurendamiseks välisurgudel läbi teadliku tegevuse messidel.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 17. jaanuar ja 2. mai 2011 • 4. aprill 2011 – vene keeles

Tartu • Hotell Kantri (Riia mnt 195) • 15. november 2010

Pärnu • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 25. oktoober 2010

Võru • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 7. märts 2011

Kuressaare • Kaubanduskoda Kuressaare esindus (Tallinna 16) • 7. veebruar 2011

MÜÜGIVÕRGIKOOLOITUS

Eesmärk on jagada ettevõtjatele praktilisi teadmisi, kuidas arendada ja hallata müügikanaleid sihturgudel: moodustada vajalikku kontaktovergustikku, arendada müügivõrku ning kuidas seda saavutada ka piiratud eelarvega.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 5. aprill ja 3. mai 2011

Tartu • Hotell Kantri (Riia mnt 195) • 19. jaanuar 2011

Jõhvi • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda Jõhvi esindus (Pargi 27) • 9. veebruar 2011

Pärnu • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 9. märts 2011

Võru • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 4. mai 2011

TURU-UURINGUTE KOOLITUS

Eesmärk anda lihtsaid, praktilisi ja realses elus kasutatavaid teadmisi info hankimise kohta. Aidata mõista ettevõtte infovajadusi ning anda teadmised ja oskused, kuidas piiratud eelarve puhul need vajadused rahuldada ning turu-uuringute läbiviimisega ise hakkama saada.

Koolituse viib läbi Jakob Saks.

Tallinn • Eesti Kaubandus-Tööstuskoda (Toom-Kooli 17) • 18. jaanuar 2011

Tartu • Hotell Kantri (Riia mnt 195) • 16. november 2010

Pärnu • Tartu Ülikooli Pärnu Kolledž (Ringi 35) • 26. oktoober 2010

Võru • Mainori Kõrgkooli Võru õppekeskus (Kreutzwaldi 34) • 8. märts 2011

Kuressaare • Kaubanduskoda Kuressaare esindus (Tallinna 16) • 8. veebruar 2011

Raamatupidamine on oluline >



PÄRNU RAAMATUPIDAMISKONVERENTS

25. - 26. november 2010 • Strand SPA & Konverentsihotell

NELJAPÄEV, 25. november

„Eesti majanduse hetkeseis ning arenguperspektiivid“

Marje Josing,
Eesti Konjunkturiinstituut

„Viimased hetked enne eurot“
Velko Hintsov, Deloitte Eesti

„Arvestusala perspektiivid
2015. aastani“
Kurmet Ojamaa,
Rahandusministeerium

„Aruannete elektrooniline esitamine -
kuidas läks esimene aasta ning millised
täiendused on tulemas“
Heilika Kutsch, **Vesta Laansoo**,
Registrite ja Infosüsteemide Keskus

„Elektrooniline aruanne tegijate poole pealt“
Reidi Strandberg

„Kuidas lihtsate vahenditega likviidsust parandada - käibekapitali juhtimine“
Jaanus Kaik, SEB Pank

„Digitaalne dokumendihaldus“ • **Ahti Allikas**, Itella Information

„Arvete ja maksustamise seosed“ • **Virve Aru**, Rödl & Partner

„Omakapital negatiivne - kuidas edasi?“
Kaarel Tammar, Alvin, Rödl & Partner Advokaadibüroo

„Kas oled ikka kindel, et tead kogu tõe finantsaruannete analüüsist?“
Sergei Tšistjakov, Audiitorbüroo Sergei Tšistjakov Partners

„Kuidas „töötav“ uus töölepingu seadus“
Thea Rohtla, tööõigusbüroo Labour Consulting

„Õnn on lihtsates asjades“ • **Mare Pork**

REEDE, 26. november

„Millised muudatused maksuseadustes
on tulemas aastal 2011“

Tõnis Jakob, KPMG Baltics
Aule Kindsigo, Maksu- ja Tolliamet

„Raamatupidaja ja kirjavahetus - saldokinnitu-
sest käibedeklaratsiooni muutumiseni“
Arne Ots, Raidla Lejins & Norcous
Advokaadibüroo

„Konsolideerimise töötuba“
Madis Lämmergas, Ernst & Young Baltic

„Kuidas vältida „näppu löikamist““
Aivar Piltv, Advokaadibüroo Aivar Piltv

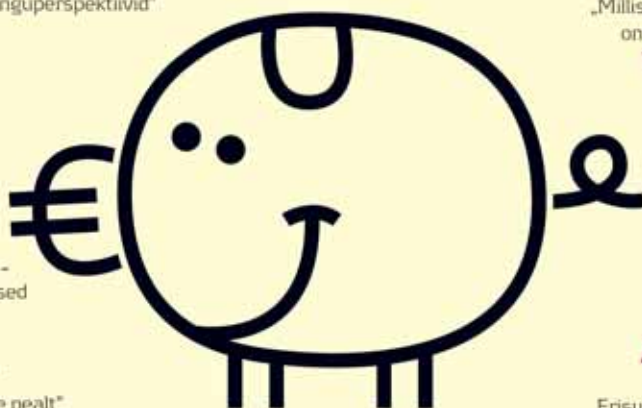
„Erisused MTÜ raamatupidamises“
Saima Mänd, SME Consult

„Rahavoogude aruanne“ • **Erki Usin**, Ernst & Young Baltic

„Kas raamatupidajal on halvem mälu kui teistel?“
Tauri Tallermaa, Kiirlugemiskool

Osalejate küsimustele vastavad Küsimuste Külas

Joel Zernask, KPMG Baltics
Tõnis Jakob, KPMG Baltics
Aule Kindsigo, Maksu- ja Tolliamet
Virve Aru, Rödl & Partner Audit
Marko Saag, Advokaadibüroo Glimstedt
Thea Rohtla, Labour Consulting
Ellen Tohvri, Assets RMP



www.konverentsid.ee • info@konverentsid.ee • telefon: 6 177 310

JUHT, PANE TÄHELE - SINA VASTUTAD RAAMATUPIDAMISE EEST!

Sel aastal Pärnu Raamatupidamiskonverentsil programm
ka juhtidele - loe lähemalt www.konverentsid.ee

UUS!

Rödl & Partner